HENRY GEORGE
(1839 – 1897)

¿PROTECCIÓN O LIBRECAMBIO?

ROBERT SCHALKENBACH FOUNDATION
90 John Street, Suite 501
New York, N.Y.10038 - USA

www.schalkenbach.org – www.progressandpoverty.org

info@schalkenbach.org

Traducción del inglés y prólogo por Baldomero Argente del Castillo, Madrid.
Versión abreviada por FCR Douglas - Henry George Foundation of Great Britain
Revisión por Germán Lema (lemagerman@yahoo.com)

2004

ÍNDICE

PRÓLOGO A LA PRIMERA EDICIÓN EN ESPAÑOL

He traducido este libro, más que con entusiasmo, con veneración. Jamás han sido analizados con más rigor lógico, con más honrada inflexibilidad, con más precisa y luminosa expresión la gran mentira arancelaria y los artificios con que el proteccionismo trata de encubrir, con apariencias de beneficio general y de necesidad nacional, lo que es, sencillamente, el despojo de los más por los menos y un grave daño para la riqueza pública

Pero la alta inteligencia de Henry George no podía limitarse a combatir la protección en su forma arancelaria. Lo transitorio de la influencia que el libre cambio ejerce en el bienestar de los pueblos no podía ser omitido por el hombre que ha escrito *PROGRESO Y MISERIA* y *PROBLEMAS SOCIALES.* Y al buscar las razones de este fracaso, siguió el curso de los efectos de toda causa propulsora del aumento en la producción de la riqueza hasta encontrar los canales disimulados por donde todo ese aumento de producción se desvía de su natural curso y, en vez de redundar en beneficio de los productores, se vierte en las cajas de los rentistas, acentuando el más importante y significativo de los fenómenos sociales cuya ley examinó en su primera obra citada: el desarrollo de la miseria a compás del acrecentamiento de la riqueza.

Por esto el libro *PROTECCIÓN O LIBRECAMBIO* es algo más que un estudio de la materia arancelaria, el examen de todo el proceso económico, alma y resorte incontrastable de la civilización moderna, como es la clave de todo el desenvolvimiento histórico. Su lectura, su meditación, produce en el espíritu efectos análogos a los que ocasiona la meditación de *PROGRESO Y MISERIA*: arroja repentinamente una luz inesperada, vivísima, sobre todos los, al parecer, oscuros problemas sociales y sobre las aparentemente inexplicables contradicciones de la evolución social que, a medida que se perfecciona y avanza, va engendrando aquellos males y dolencias que minan su robustez y acaban por matarla.

Un gran historiado inglés, Buckle, apreciando sintéticamente el desarrollo del Imperio Romano, después de rendir homenaje a la perfección de sus instituciones políticas y a las sólidas virtudes que cimentaban la grandeza de aquel pueblo, exclama en un arranque de sinceridad: “ Y, sin embargo, algo había en el mundo romano, algo que no podemos determinar, que constituía una causa de honda y efectiva debilidad de este Imperio, porque de otra manera no sería comprensible que precisamente cuando abarcó todo el mundo explorado, cuando llegó a las cimas su cultura, cuando comenzó a disfrutar de paz y de instituciones armónica y científicamente dispuestas, en vez de seguir el impulso creciente que de esta mayor fuerza y perfección debía imanar, se iniciara un proceso de decadencia que lo llevase a la degradación de ser víctima de los bárbaros que él había despreciado. Algún gusano interior royó el tronco de este Imperio cuando parecía más robusto, y el trabajo silencioso de la carcoma escapa a los historiadores”.

Esta causa es la que señala Henry George, en muchas alusiones que, a través de sus libros, hace a la civilización romana como sustancialmente idéntica en sus líneas fundamentales a la contemporánea. Henry George demuestra, con aquella evidencia que se impone a los hombres de buena voluntad, que, ayer como hoy, el gusano roedor de la

civilización es la propiedad privada de la tierra que, permitiendo la opresión sobre el hombre despojado de ella, va poco a poco dividiendo la sociedad en dos mundos: el mundo de los parásitos, cada vez más ricos, y el mundo de los productores, cada vez más miserables y obligados a soportar la carga de los parásitos y de la sociedad entera, hasta que los productores se rinden, debilitados progresivamente de espíritu y de cuerpo, y caen en el surco, viniéndose al suelo instituciones, sociedad y civilización. Tal acaeció en el mundo romano; tal hubiera ocurrido ya en la civilización moderna, si el descubrimiento de las tierras americanas y oceánicas, permitiendo a los productores huir, no hubiera contenido las exacciones de los parásitos. Tal acontecerá, por fin, cuando la gran corriente de emigración a las tierras nuevas no sea posible, si antes las transformaciones de orden fiscal no han restituido al productor su libertad para competir con el monopolizador de la tierra, cercenando y llegando hasta anular las facultades que a éste le corresponden como propietario exclusivamente.

El monopolio de la tierra es la causa originaria de todas las desventuras sociales, que a su vez ocasionan todas las perturbaciones políticas. Y los daños derivados de la propiedad de la tierra se acrecientan por la protección arancelaria, que es un aliado del monopolio de las primeras materias, impidiendo que quienes en un país monopolizan la fuente original de la riqueza vean contenidas sus codicias por la competencia de otros países donde tal monopolio sea menos absoluto, y aumentando, por consiguiente, el desvalimiento del trabajo y de sus medios auxiliares, frente a quienes, por ser dueños de lo indispensable para ejercer el trabajo, son árbitros, cuando ni el poder público ni la competencia extraña los refrena, de la libertad y la vida de los demás.

Esta asociación entre el proteccionismo y el monopolio de la tierra, manantial de donde fluyen todos los problemas sociales, es la que estudia Henry George en *PROTECCIÓN O LIBRECAMBIO*, como complemento de las doctrinas estrictamente arancelarias. Su estudio, más que un deleite del pensamiento, es un deber de conciencia; constituye una verdadera obligación moral, no sólo en el hombre culto, sino en el hombre honrado. Las obras de Henry George, aun siendo pocas, pueden por sí solas contrapesar toda la balumba de los innumerables estudios sobre cuestiones sociales con que inútilmente se embarazan las prensas y se atiborran las bibliotecas; cuanto en éstas es tinieblas, en aquéllas es luz. Por eso no habrá quien pueda jactarse con justicia de conocer las cuestiones sociales sin haber seguido paciente y minuciosamente, paso a paso, todos los razonamientos de Henry George, de los cuales puede decirse que encierran fertilidad tan inagotable que no hay campo de la actividad humana a que el pensamiento se arroje esclarecido por las ideas georgistas, donde no se descubra horizontes que antes estaban cerrados y no encuentre para el discurso senderos rectos que antes permanecían ocultos.

Con razón se ha llamado a Henry George “El Profeta de San Francisco”. Sus libros tienen la fuerza persuasiva de un Evangelio; sus ideas, el relumbre cegador de la verdad. El tiempo presente está contemplando el comienzo del triunfo de las ideas de Henry George. En unos países conscientemente, como en Inglaterra, en otros países instintivamente, como en Alemania, las idas de Henry George van presidiendo la evolución social y, para ello, transformando el sentido de la Historia, los fundamentos del Derecho, las esencias de las doctrinas morales. Un porvenir muy cercano guarda el triunfo pleno y definitivo de la doctrina georgista, explicación completa del curso y fenómenos de la vida social en todas las zonas,

en todos los tiempos. Y cuando ese triunfo llegue, los huesos del pobre cajista americano se removerán gozosos en su tumba al sentir realizada su profecía de que el movimiento iniciado para la instauración de la justicia en la tierra, una vez emprendido, cualesquiera que fuesen las resistencias en que tropezara, los obstáculos que se le opusieran, los sacrificios que requiriese, no se detendría jamás. Y el jovenzuelo errante, vagabundo y hambriento un día por las calles de San Francisco, el pensador cuyo libro fundamental ha merecido los honores de ser impreso más veces que ninguna obra del mundo, salvo la *Biblia,* recibirá la gloria de haber salvado él, por el rigor de su pensamiento y por la luminosa amplitud de su doctrina, cuanto hay de sano, de bueno y de noble en nuestra civilización.

Baldomero Argente*

Madrid, septiembre 1911

* Baldomero Argente (1877-1965) – Publicista y jurista español, autor de “Las crisis económicas y la distribución de la riqueza”, “La reforma agraria”, “Henry George, su vida y su obra”, “Patología social”, “El capitalismo”, “El bien común”, etc.; director de “El globo”, “El diario universal” y “La reforma social”. Ministro de Estado en 1919, miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

PRÓLOGO A LA TERCERA EDICIÓN EN LENGUA CASTELLANA

La pobreza de las multitudes y las crisis de la producción hundieron el liberalismo, que no supo abolirlas. Ahora, con los nombres y colores más diversos y hasta opuestos, los Estados planifican, dirigen y protegen, aun a riesgo de fomentar despilfarros, estorbos y favoritismos.

El dirigismo estatal no nos ha traído el deslumbrador progreso material moderno, el cual surgió del renacimiento de la libertad económica de Europa, y prosigue avanzando, gracias, sobre todo, a que el mismo gregarismo irreflexivo que antaño, dando por bueno todo lo viejo, sostenía las tradiciones, ahora, dando por bueno todo lo nuevo, impulsa la innovación a todo trance.

Pero el dirigismo tampoco nos ha dado el progreso moral indispensable para asegurar el buen uso del enorme poder material que el progreso técnico ha puesto en manos de los hombres.

Este atraso moral es debido, sobre todo, a la ciega pugna de los hombres por huir de la miseria que a todos aflige o amenaza. La insistencia con que los gobiernos, los trabajadores y los capitalistas se esfuerzan en elevar o, por lo menos, sostener las recompensas de la producción (salario e interés) demuestra que, por mucho que aumente el poder productivo, estas recompensas tienden a bajar hacia niveles de verdadera miseria.

La miseria y el miedo a caer en ella convierten en egoísmo insensato el natural instinto de propia conservación. Y aunque el natural deseo de paz y orden impida por la fuerza la usurpación violenta, es muy difícil evitar que el forcejeo por la riqueza mine los cimientos morales de la sociedad. El dirigismo, lejos de corregir este mal, puede agravarlo si convierte en negocio particular de unos pocos el nobilísimo arte de gobernar.

Donde más visible es el atraso moral de nuestra época es en las relaciones internacionales, porque el natural afán de independencia agrupa las naciones contra cualquiera de ellas que pretenda sujetarlas, y de este modo ni siquiera la fuerza les impone la paz que no saben lograr por la justicia y el respeto mutuo. Por esto, sólo el terror de los inconcebibles horrores de una nueva guerra mantiene el mundo actual en una paz insegura e incompleta. Pero, sabiendo que el pánico enloquece, ¿es cuerdo confiar en una moral fundada sólo en el miedo?

Evidentemente el dirigismo económico también ha fracasado. Para comprobarlo basta ojear cualquier periódico y ver el caos económico, social, moral y cultural que hoy aflige o amenaza a todos.

Este fracaso prueba que la libertad económica es imprescindible. Por esto, no faltan autores que, olvidando que el liberalismo favorecía solamente a una minoría, preconizan restablecerlo. Pero, aun dando por posible este retorno, y puesto que el dirigismo se debe al fracaso del liberalismo, ¿sería prudente regresar al puno de partida, para repetir la serie de trastornos y luchas que volverían a ponernos en la deplorable situación actual?

La libertad que las naciones necesitan es la verdadera libertad, inseparable de la justicia y que, en vez de empobrecer a los trabajadores y arruinar las empresas, establezca la máxima producción y al mismo tiempo la óptima distribución de la riqueza. Ambas condiciones son igualmente indispensables, porque tanto la escasa producción como la distribución injusta originan las pugnas por la riqueza que disminuyen la equidad distributiva y la actividad productora.

Sin duda, el lector se preguntará cómo se pueden lograr al mimo tiempo la libertad económica, la abundancia y la equidad, que a veces parecen incompatibles entre sí.

A esta pregunta responde PROTECCIÓN O LIBRECAMBIO con la claridad y el acierto que han inmortalizado la fama de su autor. Y aunque esta obra va dirigida a los trabajadores y trata sobre todo, de los efectos del comercio exterior sobre los salarios, la doctrina general que ella enseña es válida para todos los hombres de todos los tiempos y países, porque se funda no en las leyes pergeñadas por el hombre, sino en la ley natural, que es universal y permanente.

Gracias a la exactitud científica, la doctrina de Henry George se va abriendo paso contra el error y la rutina. Actualmente ya se aplica en Australia, Canadá, Dinamarca, Jamaica, Nueva Zelanda, parte del África que fue inglesa y en los Estados norteamericanos de California y Pensilvania, con éxito tanto mayor cuanto más intensa es su aplicación y cuantos menos obstáculos el dirigismo le opone. Ya no se trata de “si” se impondrá en todo el mundo, sino “cuándo” se impondrá.

Pero la instauración de la libertad económica, la abundancia y la equidad dependen de todos. Mientras, distrayéndonos con menudencias, deleguemos a unos pocos el pensar por cuenta nuestra, de nada nos servirá quejarnos si estos pocos cometen errores o piensan más en ellos mismos que en los demás.

Para pedir o emprender reformas factibles y beneficiosas en vez de cambios imposibles, fútiles o nocivos y, por lo tanto, inexorablemente condenados al fracaso, es necesario que, por lo menos una minoría selecta, capaz de orientar al resto de la población, comprenda la verdadera Economía política. Afortunadamente, esta ciencia no es el interminable manojo de cosas desordenadas, ampuloso e incoherente que el dirigismo ha puesto de moda, sino una ciencia armónica y sencilla; porque la actividad económica, esto es, la acción de ganarnos la vida, está regida por la ley natural y, como dijo Kant, “la sobriedad de los principios no es sólo un ahorro de esfuerzo de la razón, sino también una ley interna de la naturaleza”

George afirma que “la Economía política es una ciencia y ha de seguir las reglas de la ciencia, buscando en la ley natural la causa de los fenómenos que investiga”. La doctrina georgista cumple estrictamente estas condiciones.

De las obras de Henry George, PROGRESO Y MISERIA es la más amplia y profunda, y LA CIENCIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA, la más metódica, pero creemos que la lectura de PROTECCIÓN O LIBRECAMBIO deberá preceder a la de aquéllas, porque es más fácil de iniciarse en Economía política. Sólo pueden dificultarla los prejuicios y antipatías adquiridas del actual ambiente de confusión y discordia, los cuales no nos dejan ver que quien daña al

prójimo se daña a sí mismo, pues, como afirmó el gran economista francés Frederic Bastiat, “la sociedad es un conjunto de solidaridades entrelazadas”

Jesús Paluzie Borrell
Vicepresidente de la International Union for Land Value Taxation and Free Trade

Barcelona, agosto 1966

PREFACIO DEL AUTOR

En este libro he tratado de determinar cuál de ambos, la protección o el librecambio, concuerda mejor con los intereses del trabajo y llegar, en esta materia, a una conclusión común para aquellos que realmente desean elevar los salarios.

No me he circunscrito al campo generalmente frecuentado ni a examinar los argumentos comúnmente usados, sino que, llevando la indagación más allá de donde los polemistas de uno y otro bando se han aventurado, he procurado descubrir por qué la protección conserva tanta popularidad a pesar de todas las demostraciones de su falacia; trazar la conexión entre el problema arancelario y aquellas otras cuestiones sociales aún más importantes, que, ahora, rápidamente vienen a ser las "cuestiones candentes" de nuestro tiempo, y demostrar a qué radicales medidas conduce lógicamente el principio del librecambio. Al señalar la falsedad de la creencia de que los aranceles pueden proteger el trabajo, no he dejado de reconocer los hechos que dan vida a esta creencia y, por un examen de tales hechos, he demostrado no sólo cuán poco pueden esperar las clases trabajadoras de esta mera "reforma del arancel" mal llamada "librecambio", sino cuánto deben esperar de un librecambio efectivo. Armonizando las verdades que los librecambistas perciben con los hechos que hacen plausible la teoría proteccionista, creo haber abierto el campo en el cual aquellos que están separados por diferencias de opinión aparentemente irreconciliables, pueden unirse para la plena aplicación del principio del librecambio, que aseguraría juntamente la mayor producción y la más justa distribución de la riqueza.

Llevando la investigación más lejos del punto en que Adam Smith y los escritores que le han seguido se detuvieron, creo haber quitado a la enfadosa cuestión de las Tarifas sus mayores dificultades y haber esclarecido el camino para acabar con una disputa que de otra manera pudiera ser interminable. Las conclusiones así obtenidas lleva a la doctrina del librecambio desde la limitada forma en que fue enseñada por los economistas ingleses hasta la plenitud con que fue sostenida por los predecesores de Adam Smith, los ilustres franceses, con quienes apareció la divisa "Laissez faire", y que, cualesquiera que puedan haber sido las confusiones de su terminología y sus faltas de método, alcanzaron una verdad central que los librecambistas han ignorado desde ese tiempo.

Mi afán, en una palabra, ha sido hacer un examen honrado y completo del problema arancelario en todas sus fases, para ayudar a aquellos para quienes el asunto es un laberinto de perplejidades a obtener claras y firmes conclusiones. En esto creo haber hecho algo para infundir a un movimiento ahora desmayado la energía y la fuerza de una convicción radical, para impedir que aquellos a quienes debe unir un común propósito se dividan en bandos hostiles, para dar a los esfuerzos por la emancipación del trabajo una más definida orientación, y para desarraigar la creencia en la oposición de los intereses de naciones distintas, creencia que conduce a los pueblos, aun de la misma sangre y lengua, a mirarse recíprocamente como naturales antagonistas.

Para evitar cualquier apariencia de engañosos absurdos, he citado, al referirme a la doctrina proteccionista simplemente, al más reciente escritor considerado por los proteccionistas de los Estados Unidos como un autorizado expositor de sus doctrinas, el profesor Thompson, de la Universidad de Pensilvania.

Henry George

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

Cerca de la ventana, junto a la cual escribo, hay un gran toro sujeto por un anillo en la nariz. Paciendo en torno, ha enrollado su cuerda en el poste hasta que ahora permanece prisionero, atormentado por los ricos pastos que no puede alcanzar, incapaz hasta de sacudir la cabeza para ahuyentar las moscas que se apiñan en sus lomos. Una y otra vez forcejea en vano y, después de lastimeros bramidos, vuelve a caer en mísero silencio.

Este toro, verdadero tipo de la fuerza bruta, el cual, por falta de inteligencia para libertarse, sufre necesidad a la vista de la abundancia y es irremediablemente devorado por criaturas más débiles, no me parece un símbolo inadecuado de las masas trabajadoras.

En todos los países, los hombres cuyo esfuerzo crea abundantes riquezas están oprimidos por la miseria, y al par que los avances de la civilización abren más amplios horizontes y despiertan nuevos deseos, son mantenidos al nivel de los brutos por las necesidades animales. Amargamente conscientes de la injusticia, sintiendo en el fondo de sus almas que han sido creados para algo más que una vida tan mezquina, también ellos luchan y claman espasmódicamente. Pero hasta que lleven el efecto a su causa, hasta que vean cómo están encadenados y cómo pueden libertarse, sus esfuerzos y clamores serán tan vanos como los del toro. Más inútiles aún. Yo saldré y guiaré al toro de manera que desenrolle su cuerda. Pero ¿quién conducirá a los hombres hacia la libertad? Hasta que usen la razón de que están dotados, nada será eficaz. Para ellos no hay una previsión especial.

Bajo todas las formas de gobierno, el poder último está en las masas. No son los reyes, ni las aristocracias, ni los terratenientes, ni los capitalistas los que, en ninguna parte, realmente esclavizan al pueblo – es su propia ignorancia. Esto es más claro donde los gobiernos se basan en el sufragio universal. Los trabajadores pueden forjar a su gusto Cámaras legislativas, Tribunales y Constituciones. Los políticos se esfuerzan para obtener su favor, y los partidos políticos luchan entre sí para lograr su voto. Pero ¿de qué sirve esto? El dedo meñique del capital acumulado tiene que ser más fuerte que los lomos de las masas trabajadoras mientras éstas no sepan cómo usar su poder.

Mi objetivo en esta indagación es determinar sin sombra alguna de duda cuál de los dos, la protección o el librecambio, está más de acuerdo con los intereses de los que viven de su trabajo. Disiento de quienes dicen que al Estado no le incumbe el nivel de salarios. Estoy con los que mantienen que el aumento de salarios es un legítimo objetivo de la política pública. Elevar y mantener los salarios es el gran objetivo que deben buscar todos los que viven de salarios, y los trabajadores tienen el derecho de defender toda medida que conduzca a este resultado. Y en esto no proceden egoístamente, porque aunque la cuestión de los salarios es el más importante problema para los trabajadores, lo es también para la sociedad en su conjunto. Cualquier cosa que mejore la condición de la más baja y más extensa capa social, tiene que favorecer los verdaderos intereses de todos. Donde los salarios del trabajo corriente son altos y es fácil obtener empleo remunerativo, la prosperidad será general. Donde los salarios son los más altos, la producción será la más abundante y la distribución de la riqueza la más equitativa. Allí la invención será más activa y el cerebro

guiará mejor la mano. Allí será más grande el bienestar, más amplia la difusión del conocimiento, la moral más pura y el patriotismo más verdadero. Si nosotros queremos tener un pueblo sano, feliz, ilustrado y virtuoso, si queremos tener un gobierno puro basado firmemente en la voluntad popular y pronto a responder a ésta, debemos esforzarnos por aumentar los salarios y mantenerlos altos. Yo acepto que los objetivos admitidos por los defensores de los aranceles proteccionistas se proponen un fin bueno y plausible. Lo que me propongo investigar es si las tarifas protectoras conducen, en realidad, a tal fin. Para hacer esto seriamente, deseo examinar todos los argumentos con los que se establecen o defienden las tarifas protectoras, y considerar los efectos que produciría la política opuesta del librecambio, sin detenerme hasta que lleguemos a conclusiones de las cuales podamos sentirnos plenamente seguros.

El que la protección aumente o no la riqueza de las naciones, el que sea beneficiosa o no para el trabajador, son preguntas que, por su naturaleza, deben admitir una contestación definitiva. Que la controversia entre la protección y el librecambio, tan amplia y enérgicamente mantenida, no haya conducido todavía a una conclusión aceptada, no puede atribuirse a dificultades inherentes al asunto. Puede en parte achacarse al hecho que en su solución están comprometidos poderosos intereses pecuniarios, porque, es verdad, como dice Macauley, que si grandes intereses pecuniarios estuviesen comprometidos en negar la ley de la gravitación, el más obvio de los hechos físicos, sería discutido. Pero que tantos hombre justos y sinceros que no tienen un especial interés que servir discrepen aún sobre este asunto, sólo puede explicarse plenamente, a mi juicio, asumiendo que la discusión no ha sido llevada bastante lejos para extraer de ella la verdad completa que armoniza todas las verdades parciales..

Adam Smith demostró con bastante claridad que los aranceles protectores estorban la producción de riqueza. Pero Adam Smith, o no creyó prudente ir más lejos o, lo que es más probable, fue impedido de ver la necesidad de hacer algo por la atmósfera de su tiempo y el lugar. Por el motivo que fuese, no logró llevar su gran investigación hacia las causas que desde “el inicial estado de cosas en el cual el producto del trabajo constituye la natural recompensa o salario del trabajo mismo” habían producido otro estado de cosas en que los salarios naturales parecían ser solamente la parte del producto suficiente para que el trabajador viva. Y, siguiendo a Smith, vino Malthus a formular una doctrina que arroja sobre el Creador la responsabilidad de la indigencia y el vicio que fluyen de la injusticia del hombre - doctrina que ha excluido del examen que Smith no prosiguió aún a tan altas y generosas mentes como la de John Stuart Mill. Varias de las publicaciones de la “Liga contra las leyes sobre cereales” contienen indicios de que si la lucha de los ingleses contra la ley de granos hubiera sido más larga, la discusión pudiera haber sido llevada más allá de las luchas por el arancel de renta o el arancel protector; pero al terminar como terminó, los capitalistas de la escuela de Manchester quedaron satisfechos, y en las discusiones mantenidas desde entonces por los librecambistas ingleses, con pocas excepciones, no ha avanzado más.

Por otra parte, los defensores de la protección han hecho patente una indisposición semejante a aventurarse en terreno candente. Exaltan los méritos de la protección como proveedora de trabajo, sin preguntarse por qué ha de necesitar nadie que le suministren trabajo; afirman que la protección mantiene el nivel de salarios, sin explicar qué es lo que determina ese nivel de los salarios.

Que, hasta el punto a que ha sido llevada, la controversia entre la protección y el librecambio, no ha podido conducir a sus lógicas conclusiones, lo evidencian las posiciones que ambos partidos ocupan. Llevemos nuestra investigación a donde quiera que nos conduzca. El hecho es que para entender plenamente el problema arancelario debemos ir en esta cuestión más allá de la cuestión de las tarifas como se debate comúnmente. Y entonces, acaso, encontraremos un terreno en el cual puedan reconciliarse las divergencias de honestas opiniones, y los hechos que parecen en pugna, entrar en armoniosas relaciones.

CAPÍTULO II
DESPEJANDO EL CAMPO

Mucho de lo que se recomienda en las discusiones corrientes sobre la cuestión de los aranceles no tiene validez alguna, y aunque sirve el propósito de controversia, no puede ayudar a descubrir la verdad. El que una cosa exista o siga a otra no es prueba de que es debida a esa otra. Esta suposición es la falacia *post hoc, ergo propter hoc,* que conduce, si se admite, a las conclusiones más absurdas. Los salarios en los Estados Unidos son más altos que en Inglaterra, y los Estados Unidos difieren de Inglaterra por tener aranceles protectores. Pero la suposición que un hecho es debido a otro no es más válida que la suposición que estos salarios más altos son debidos al sistema decimal de la moneda o a la forma republicana de gobierno. El hecho que Inglaterra se ha enriquecido desde la abolición de la protección aduanera no es más prueba en favor del librecambio que el crecimiento de los Estados Unidos bajo un arancel aduanero es debido a la protección. No se deduce que una institución sea buena porque un país ha progresado bajo ella, ni es mala porque el país donde existe no ha progresado. Ni siquiera se deduce que instituciones existentes en todos los países prósperos, y no en los atrasados, son por lo tanto benéficas. Esto, en varias épocas pudo haberse afirmado confiadamente de la esclavitud, de la poligamia, de la aristocracia, de las iglesias, y todavía puede decirse de las deudas públicas, de la propiedad privada de la tierra, del pauperismo o de la existencia de clases distintivamente viciosas y criminales. Ni siquiera cuando puede demostrarse que ciertos cambios en la prosperidad de un país, de una industria, o de una clase han provenido de ciertos cambios en leyes o instituciones puede deducirse que los dos están relacionados entre sí como efecto y su causa, al menos que pueda también demostrarse que la causa señalada tiende a producir el efecto señalado, o al menos, lo que es claramente imposible en la mayoría de los casos, que pueda demostrarse que no hay otra causa a la cual se pueda atribuir el efecto. La casi interminable multiplicidad de causas que constantemente operan en las sociedades humanas, y la casi interminable interferencia de efecto con efecto, hace que la manera popular de razonar, que los logistas llaman método de simple enumeración, sea peor que inútil en las investigaciones sociales

En cuanto a confiar en estadísticas se presenta la dificultad adicional de saber si se cuenta con estadísticas ciertas. Aunque “las cifras no pueden mentir” hay en su recolección y agrupación tal riesgo de descuido y tal tentación a torcer los resultados que debe desconfiarse de ellas en casos controvertidos hasta que hayan sido sometidas a un examen rígido. El valor de la mayoría de los argumentos que aparecen en las estadísticas está bien ilustrado en la historia de un empleado del gobierno quien, al pedírsele las estadísticas sobre una cuestión determinada, solicitó se le informara a cuál de los lados debía respaldar. Bajo la imponente apariencia de exactitud pueden estar escondidos los mayores errores y las más amplias suposiciones.

La teoría proteccionista disfruta ciertamente de la más general aceptación. Debe recordarse, no obstante, que la presunción favorable a toda creencia generalmente admitida, ha existido en pro de muchas doctrinas de las que ahora sabemos que son enteramente erróneas, y que esta presunción es especialmente débil tratándose de una teoría que, como la de la protección, recibe apoyo de poderosos intereses particulares.

No digo que los intereses pecuniarios afectos a la protección bastan para explicar la extendida aceptación de estas teorías y la tenacidad con que son mantenidas; pero es notorio que estos intereses constituyen uno de los poderes más eficaces para formar la opinión e influir en la legislación, y que este hecho debilita la presunción que de otra manera pudiera tener la protección, y es una razón por la cual quienes creen en la protección sólo porque han oído constantemente sus alabanzas, deberían examinar la cuestión por sí mismos.

La protección, por otra parte ha encontrado siempre eficaces aliados en esos prejuicios y odios nacionales que son en parte la causa y en parte el resultado de las guerras, que han hecho de los anales del mundo una historia de sangre y devastación - prejuicios y odios que han sido en todas partes el medio por el cual las masas han sido inducidas a emplear su propio poder para esclavizarse a sí mismas.

Por regla general, los trabajadores tienen la sensación de que no ganan una retribución equitativa por su trabajo. Conocen que lo que les impide lograr más altos salarios es la competencia de otros deseosos de trabajo, y están naturalmente dispuestos en favor de la doctrina o partido que les proponga protegerlos contra esa competencia. Este es el propósito de la protección, dicen sus defensores, y cualquiera que sea el resultado de la protección, los proteccionistas pretenden, por lo menos, interesarse por las clases trabajadoras y proclaman su deseo de utilizar los poderes del Gobierno para elevar y sostener los salarios. Protección, declaran ellos, quiere decir protección al trabajo. Y repiten esto tan constantemente, que muchos suponen que éste es el verdadero significado del término, y que “protección” es abreviatura de “protección al trabajo”.

Por otra parte, las doctrinas del librecambio se han entremezclado con las teorías que arrojan sobre las leyes de la naturaleza la responsabilidad de la miseria de las clases trabajadoras, y fomentan una profunda indiferencia hacia sus padecimientos. Mientras protestan contra las restricciones sobre la producción de riqueza, los economistas del librecambio, ignoran la monstruosa injusticia de su distribución, y han tratado como justa y normal esta competencia en la cual los seres humanos, privados de toda natural facilidad para emplearse a sí mismos, son obligados, por apremio de la necesidad, a luchar uno contra otro.

Admitir que el trabajo necesita protección es reconocer su inferioridad; es admitir un supuesto que degrada al obrero hasta la posición de un dependiente, y conduce lógicamente a la presunción de que el empleado tiene el deber de votar en pro del patrono que le “da” trabajo. En las declaraciones proteccionistas de preocuparse por el trabajo, hay un patrocinio condescendiente que, para quien siente la verdadera dignidad del trabajo, es más insultante de lo que pueda serlo el desprecio francamente expresado; el supuesto de que el pauperismo es la natural condición del trabajo, a la cual no puede éste sustraerse sin una benévola protección.

¿Qué es el trabajo, que así necesita protección? ¿No es el trabajo el creador del capital, el productor de toda riqueza? ¿No es el hombre que trabaja quien alimenta y viste a todos los demás? ¿No es verdad, como se ha dicho, que los tres grandes grupos de la sociedad son “trabajadores, mendigos y ladrones”? ¿Cómo, pues, ocurre que únicamente el trabajador necesita protección?

Cuando pensamos que el trabajo es el productor de toda riqueza, ¿no es evidente que el empobrecimiento y la subordinación del trabajo son condiciones anormales, resultantes de restricciones y usurpaciones, y que, en vez de aceptar protección, lo que el trabajo debe pedir es libertad?

CAPÍTULO III
PROTECCIÓN COMO NECESIDAD UNIVERSAL

La protección, en cuanto este término ha venido a denotar una política nacional, significa la imposición de derechos sobre las mercancías importadas, con el objeto de preservar de la competencia a los productores nacionales de estas mercancías. Los proteccionistas sostienen que, para conseguir la mayor prosperidad, cada nación debe producir por sí misma todo lo que sea capaz de producir, y que para esto sus industrias nacionales deben ser protegidas contra la competencia de las industrias extranjeras. Sostienen también, que para que los trabajadores obtengan los más altos salarios posibles, deben ser protegidos con derechos arancelarios contra la competencia de artículos producidos en los países donde los salarios son más bajos.

La teoría proteccionista, como puede observarse, mantiene una ley general que es tan verdadera en un país como en otro. Implica que por virtud de leyes sociales, tan inmutables como las leyes físicas, cada nación debe permanecer celosamente en guardia contra toda otra nación y levantar obstáculos artificiales al intercambio entre naciones. Implica que una federación humana, semejante a la que prohíbe el establecimiento de tarifas entre los Estados de la Unión Americana, sería un desastre para la raza, y que en un mundo ideal cada nación debería estar protegida de las otras naciones por medio de un cordón de recolectores de impuestos, con sus correspondientes espías y delatores.

La religión y la experiencia juntamente nos enseñan que el más alto bien de cada uno se encuentra en el bien de los demás; que los verdaderos intereses de los hombres son armónicos, no antagónicos; que la prosperidad es hija de la buena voluntad y de la paz, y que la miseria y la destrucción siguen a la enemistad y a la guerra. La teoría proteccionista, por otra parte, implica la oposición entre los intereses de las naciones; que la ganancia de un pueblo es la pérdida de otros; que cada cual debe buscar su propio bien por un constante esfuerzo para alcanzar ventajas sobre los demás e impedir que los otros las alcancen sobre él. De las naciones hace rivales en vez de cooperadoras, e inculca una guerra de restricciones y prohibiciones y pesquisas y decomisos, que difiere en las armas, pero no en el espíritu, de la guerra que sumerge navíos e incendia ciudades. ¿Podemos imaginar las naciones convirtiendo sus espadas en arados, y sus lanzas en hoces, y pero manteniendo todavía tarifas hostiles?

Toda verdad política es, necesariamente, una verdad moral. Y ¿quién puede aceptar la teoría proteccionista como una verdad moral?

Los hombres conscientes se estremecerán (hasta que se acostumbren a ello) de falsos juramentos, de sobornos o de otros medios necesarios, para eludir las tarifas; pero ni aún entre los creyentes en la protección hay nadie que realmente piense que estos fraudes son incorrectos en sí mismos.

Que hombres sin escrúpulos vulneren para su provecho propio leyes dictadas en interés general, no prueba nada; pero que ninguno se sienta realmente culpable del contrabando, prueba mucho. Tanto si creemos que las ideas son intuitivas o útiles, ¿no es el hecho que la

protección carece del soporte del sentimiento moral, incompatible con la idea de que las tarifas son necesarias para el bienestar y progreso de la humanidad?

Hacer legislativamente delito de aquello que no lo es moralmente, es destruir de un modo inevitable el respeto a la ley; utilizar los juramentos para impedir que los hombres hagan lo que no perjudica a nadie, es debilitar la santidad de los juramentos. La corrupción, la evasión, y los falsos testimonios son inseparables de las tarifas aduaneras. ¿Puede ser bueno lo que produce tales frutos?

Considérese, además, cuán contradictoria es la teoría proteccionista con nuestra común experiencia y nuestros hábitos de pensar. ¿Quién pensaría en recomendar para el establecimiento de una ciudad o de una nueva colonia determinado sitio, precisamente porque era difícil su acceso? Y, sin embargo, si la teoría protectora es verdadera, esta sería una ventaja.

Proteccionistas o librecambistas, todos nosotros oímos hablar con interés y satisfacción de las mejoras en los transportes por agua o por tierra; estamos todos dispuestos a mirar la apertura de canales, la construcción de ferrocarriles, el dragado de los puertos, la mejora de los buques, como beneficiosas. Pero, si estas cosas son beneficiosas, ¿cómo lo pueden ser los aranceles? El efecto de cada una de esas cosas es disminuir el costo del transporte de las mercancías; el efecto de las tarifas es aumentarlo. Si la teoría proteccionista es verdadera, cada mejora que abarata el acarreo de mercancías entre país y país es un perjuicio a la humanidad al menos que las tarifas se aumenten proporcionalmente.

No son únicamente las mejoras en los transportes las contrarias a la protección, sino todos los inventos y descubrimientos economizadores de trabajo. Las tarifas se mantienen por el reconocido propósito de mantener por fuera lo producido por mano de obra extranjera barata; aunque diariamente se inventan máquinas que producen mercancías más barato que las producidas por el trabajo extranjero. Está claro que el único proteccionismo lógico es el que no sólo prohíbe el comercio extranjero, sino también la introducción de maquinaria economizadora de trabajo.

Claramente si hay algo de verdad en la teoría proteccionista, debe ser aplicable no sólo a las grandes divisiones políticas, sino a todas sus partes. Si un país no debe importar de otros países nada que su propio pueblo pueda producir, el mismo principio debe ser aplicable a cada subdivisión; y todo Estado, toda provincia y toda ciudad debe tener su propia tarifa proteccionista.*

*El *octroi,* o tarifa municipal sobre los productos traídos a una ciudad, todavía se cobra en Francia, aunque fue abolido por algún tiempo por la Revolución. Es la supervivencia de las tarifas locales en un tiempo comunes en Europa, que separaban provincia de provincia y ciudad de ciudad. Colbert, Napoleón Primero, y el Zollverein alemán hicieron mucho para reducir y abolir estas restricciones al comercio, produciendo con ello buenos resultados que son algunas veces atribuidos por los proteccionistas a las tarifas externas.

Mas para llevar la teoría proteccionista a sus lógicas conclusiones, no podemos detenernos en la protección entre Estado y Estado, ciudad y ciudad, aldea y aldea. Si la protección es necesaria entre las naciones, debe ser necesaria no sólo entre las subdivisiones políticas, sino entre familia y familia. Si las naciones nunca deben comprar en otras naciones nada que puedan producir por sí mismas, ¿debería impedirse que cada familia compre lo que ella misma puede producir? Las leyes sociales, como las leyes físicas, se aplican a la molécula lo mismo que al conjunto; pero una situación social en la cual el principio proteccionista fuese llevado hasta sus últimas consecuencias, sería una situación de extrema barbarie.

CAPÍTULO IV
COMERCIO

Protección significa prevención. Proteger es preservar o defender.

¿Qué es lo que previene una tarifa arancelaria? Nos previene del comercio. Para hablar más exactamente, es la parte del comercio que consiste en traer de otros países mercancías que pudieran ser producidas en casa.

Pero el comercio, del cual la "protección" intenta preservarnos y defendernos, no es, como las inundaciones, los terremotos o los ciclones, algo que se produzca sin la intervención humana. El comercio implica acción humana. No puede ser necesario preservarnos o defendernos contra el comercio, al menos que haya hombres que deseen comerciar y que lo intenten. ¿Quiénes, pues, son los hombres contra cuyos esfuerzos por comerciar nos preserva y nos defiende la "protección"?

Si me hubieran preguntado antes de haber reflexionado yo sobre el asunto, habría respondido que los hombres contra los cuales la "protección" nos defiende, son los productores extranjeros que desean vender sus productos en nuestros mercados nacionales. Tal es el supuesto que circula a través de todos los argumentos proteccionistas: la suposición de que los extranjeros están constantemente tratando de imponernos sus productos, y que una tarifa protectora es el medio de defendernos contra lo que *ellos* desean hacer.

Pero un instante de reflexión demostraría que ningún esfuerzo de los extranjeros para vendernos sus productos puede por sí mismo hacer necesario el arancel. Porque el deseo de una parte, por muy fuerte que sea, no basta para comerciar. Para cualquier comercio se necesitan dos partes que mutuamente deseen comerciar, y cuyas acciones sean recíprocas. Nadie puede comprar al menos de que encuentre alguien que desee venderle, y nadie puede vender al menos que haya alguien deseoso de comprar.

En la realidad, no solamente es imposible para una nación venderle a otra al menos que la otra desee comprar, pero el comercio internacional no consiste en enviar mercancías para ser vendidas. La mayoría de las importaciones de todo país civilizado corresponden a mercancías que han sido pedidas por la gente de ese país y son importadas por su cuenta y riesgo. Y es la demanda de los compradores minoristas lo que causa que las mercancías se importen. Así, una tarifa proteccionista es una prevención por cierta gente, no de lo que otros quieren hacerles, sino de lo que ellos mismos quieren hacer.

El comercio no es una invasión. No implica agresión de un lado y resistencia del otro, sino mutuo consentimiento y satisfacción. No puede haber comercio al menos que las partes estén conformes, como no puede haber reyerta sino cuando las partes disienten. Nos dicen que Inglaterra ha forzado a la China a comerciar con el mundo exterior, y los Estados Unidos al Japón. Pero, en ambos casos, lo que se ha hecho no ha sido obligar al pueblo a comerciar, sino obligar a sus gobiernos a permitirlo. Si el pueblo no hubiese deseado comerciar, la apertura de puertos habría sido inútil.

Las naciones civilizadas, no obstante, no emplean sus ejércitos y sus marinas en abrir unas y otras los puertos al comercio. En lo que emplean sus ejércitos y marinas es, cuando pelean, encerrarse unas a otras los puertos. Y sus esfuerzos se dirigen a impedir la llegada de mercancías, más aun que la salida de éstas; la importación más que la exportación. Porque a un pueblo se le puede perjudicar más profundamente impidiendo que reciba productos que impidiendo que los envíe afuera. El comercio no requiere la fuerza. El librecambio consiste simplemente en permitir al pueblo comprar y vender lo que necesita comprar y vender. Las tarifas proteccionistas son aplicaciones de fuerza igual que los escuadrones que bloquean, y el objetivo es el mismo – impedir el comercio. La diferencia entre ambas está en que las tropas bloqueadoras son un medio con el cual las naciones tratan de impedir el comercio de sus enemigas, y las tarifas proteccionistas son un medio con el cual las naciones intentan impedir a su propio pueblo el comercio. Lo que la protección nos enseña es a hacernos a nosotros mismos, en tiempo de paz, lo que los enemigos tratan de hacernos en tiempo de guerra.

¿Qué diferencia hace el que me sea posible o imposible el producir por mí mismo la cosa con la que quiero yo comerciar? Si yo no deseo lo que recibo más que lo que voy a dar, yo no desearé comerciar. Aquí hay un labrador que se propone cambiar con su vecino un caballo que él no necesita, por un par de vacas que le hacen falta. ¿Sería beneficioso para estos labradores dificultarles este comercio, arguyendo que el uno puede producir sus caballos y el otro sus vacas? Pero si uno de los labradores viviera en el lado americano y el otro en el canadiense, esto sería precisamente lo que harían ambos gobiernos, el de los Estados Unidos y el de Canadá. Y a esto se le llama “protección”.

En ningún lugar la naturaleza concede al trabajo todo lo que es útil al hombre. La adaptación a una clase de productos implica la no adaptación a otra. El comercio, permitiéndonos obtener cada una de las cosas que necesitamos de los lugares más aptos para su producción, nos permite utilizar los más altos poderes de la naturaleza en la producción de todo aquello, y aumentar así enormemente la suma de las diversas cosas que una cierta cantidad de trabajo puede obtener en cada localidad.

Pero lo que es aún más importante, el comercio también nos permite utilizar los más altos poderes del factor humano en la producción. No todos los hombres pueden hacer todas las cosas igualmente bien. Hay diferencias en los poderes físico y mental que dan distintos grados de aptitud para hacer las diferentes partes del trabajo de suministrar necesidades humanas. Y aún más importantes son las diferencias que nacen del desarrollo de una especial habilidad profesional. Consagrándose a una rama de la producción, un hombre puede adquirir una maestría que le permita, con el mismo trabajo, producir enormemente más que otro que no ha hecho de esa rama su especialidad.

Y del mismo modo que entre los individuos hay esas diferencias que los habilitan para diferentes ramas de la producción, así, pero en mucho mayor grado, hay diferencias como las que hay entre colectividades. Sin hablar otra vez de las diferencias debidas a la situación y a las facilidades naturales, algunas cosas pueden ser producidas con una mayor ventaja relativa donde la población está dispersa y otras donde está concentrada, y las diferencias en el desarrollo industrial, en los usos, costumbres y ocupaciones originan diferencias en su

adaptación relativa. Los mismos beneficios, además, que se obtienen por la división del trabajo entre los individuos, se alcanzan también por la división del trabajo entre las colectividades y conducen a la localización de las industrias, haciendo que lugares diferentes lleguen a ser reputados por sus diferentes industrias. Donde quiera que la producción de determinadas cosas viene a ser la industria principal, la maestría se adquiere más fácilmente y alcanza una mayor perfección, se procura más fácilmente sus materias primas, las profesiones auxiliares y correlativas crecen junto a aquella, y una más amplia escala de producción conduce al empleo de procedimientos más eficaces. Así, en el natural desarrollo de la sociedad, el comercio origina diferenciaciones de industrias entre las colectividades como entre los individuos y con beneficios parecidos.

Es característico de todos los inventos y descubrimientos que están tan rápidamente incrementando nuestro poder sobre la naturaleza que requieren la mayor división del trabajo, y un incremento en el comercio. Así, cada paso adelante destruye la independencia y aumenta la interdependencia de los hombres. La condición ya señalada del progreso humano es evidentemente que los hombres llegarán a relaciones más estrechas y llegarán a ser más y más dependientes uno del otro. Así las restricciones que el proteccionismo nos impone están tan bien calculadas para promover la prosperidad nacional, como las ligaduras, que impiden la circulación de la sangre, promoverían la salud y el bienestar del cuerpo.

Los hombres de diferentes naciones comercian entre sí por la misma razón que los hombres de un solo pueblo; porque lo encuentra provechoso, porque así obtienen lo que necesitan con menos trabajo del que, de otro modo, les costaría. Las mercancías no son importadas en ningún país al menos que se puedan obtener más fácilmente produciendo otras cosas y cambiándolas por ellas, que produciéndolas directamente. Y, por esto, restringir las importaciones es disminuir los poderes productores y reducir el fondo, del cual se sacan todos los ingresos.

CAPÍTULO V
PRODUCCIÓN Y PRODUCTORES

A través de todos los argumentos proteccionistas circula la idea de que los transportadores y comerciantes no son productores y que el sostenerlos disminuye el conjunto de la riqueza de que otras clases podrían disfrutar. Esta es una visión miope. En el pleno sentido del vocablo, lo transportadores y los comerciantes son tan verdaderos productores como los mineros, agricultores o fabricantes, desde el momento en que el transporte de las cosas y el cambio de éstas son tan necesarios para disfrutarlas como el extraerlas, el cultivarlas o el fabricarlas. Hay algunas operaciones que revisten forma de comercio, las cuales son, en realidad, juego o chantaje, pero esto no altera el hecho de que el comercio efectivo, que consiste en el cambio y el transporte de mercancías, es una parte de la producción, una parte tan necesaria y tan importante, que sin ella las demás operaciones de la producción sólo podrían ser realizadas de la manera más primitiva y con los más mezquinos resultados.

Y no es la menos importante de las funciones del comerciante la de conservar mercancías en depósito de manera que los que las desean puedan adquirirlas en los momentos, lugares y cantidades que más les convenga. Los provechos de los comerciantes y de los "intermediarios" pueden algunas veces ser excesivos (y todo lo que estorba al comercio y aumenta el capital necesario para realizarlo tiende a hacer excesivos esos provechos); pero en realidad esos provechos están basados en la prestación de servicios almacenando y depositando las cosas lo mismo que transportándolas.

Si cada consumidor hubiera de ir al productor para las pequeñas cantidades que individualmente demanda, el productor tendría que aumentar el precio a causa del mayor trabajo y gasto de atender a cada una de esas pequeñas transacciones. Por otra parte, el ir hasta el productor directo implica un enorme aumento de gasto y molestias para el consumidor, aun admitiendo que este procedimiento de adquirir las cosas no fuera totalmente imposible. Lo que el "intermediario" hace es ahorrar a las dos partes estos gastos y molestias.

Y además de esto, esos intermediarios entre el productor y el consumidor realizan una enorme economía en el conjunto de las mercancías que es necesario tener en almacén para proveer a un consumo dado y, por consecuencia, disminuyen considerablemente la pérdida por deterioro y destrucción. Consideremos qué cantidad de mercancías habría de almacenar para el suministro de un solo mes una familia acostumbrada al fácil acceso a las cómodas tiendas que los detallistas mantienen. Pronto veremos que hay cierto número de cosas, como la carne fresca, el pescado, las frutas, etc., que es imposible guardar en casa con la seguridad de encontrarlas en el momento en que se necesiten. Y aun respecto de las cosas que pueden guardarse más tiempo como la harina, el azúcar, el aceite, etc., veremos que sin los vendedores al por menor sería necesario guardar en casa cantidades mucho mayores, con mucho mayor peligro de pérdida por accidente o deterioro. Pero al llegar a cosas que no se necesitan continuamente, pero cuando son necesarias aunque sea una vez al año o una vez en la vida - comprobaremos plenamente cómo el vilipendiado "intermediario" economiza el capital de la sociedad y aumenta las oportunidades de sus miembros.

Que en la sociedad civilizada de hoy parece haber demasiado almacenistas y distribuidores, es verdad, ciertamente. Pero también parece haber demasiados profesionales, demasiados mecánicos, demasiados labradores, demasiados obreros. Cuál sea la causa de este extraño estado de cosas lo investigaremos a su tiempo; pero ahora me propongo tan sólo hacer resaltar que el comerciante no es un mero "inútil agente de cambio", que "no agrega nada a la riqueza de la sociedad", sino que el transporte, almacenaje y cambio de las cosas es un trabajo tan necesario para satisfacer las necesidades humanas como el sembrar, extraer o fabricar.

Ni puede olvidarse que el investigador, el filósofo, el maestro, el artista, el poeta, el sacerdote, aunque no consagrados a la producción de riqueza, se ocupan en la producción de utilidades y satisfacciones para las cuales la producción de riqueza es sólo un medio, pero que, adquiriendo y difundiendo la cultura, estimulando los poderes mentales y elevando el sentido moral, pueden aumentar mucho la aptitud para producir riqueza. Porque no sólo de pan vive el hombre.

Quien por cualquier esfuerzo intelectual o corporal aumenta el conjunto de la riqueza disponible, acrecienta la suma de los conocimientos humanos o da a la vida humana mayor elevación o más grande plenitud, es, en el amplio sentido de la palabra, un "productor", un "trabajador", un "obrero", y gana honradamente un salario honesto. Pero quien, sin hacer nada para que el género humano sea más rico, más sabio, mejor o más feliz, vive a costa del trabajo de otros, aquél, cualquiera que sea el nombre honorífico con que se le designe, o el incienso que los sacerdotes de Mammón puedan quemar ante él, ese, en último análisis, no es más que un mendigo o un ladrón.

CAPÍTULO VI
ARANCEL DE RENTA

El propósito de las primeras tarifas era el de proporcionar una renta pública. La idea de utilizarlas para la protección es posterior. Y antes de considerar las funciones protectoras del arancel, conviene examinarlo como medio de percibir renta.

Se admite habitualmente, aun por los enemigos de la protección, que las tarifas deben ser mantenidas como recurso fiscal. Muchos de los llamados comúnmente librecambistas debieran llamarse con más propiedad partidarios de un arancel de renta. Impugnan, no el arancel, sino sólo sus aspectos protectores, y proponen, no abolirlo, sino reducirlo a fines meramente fiscales. Y si no es útil para la protección, la única justificación de cualquier arancel es que sea un buen medio de obtener recursos. Investiguémoslo.

Impuestos sobre importaciones son impuestos indirectos. Por consiguiente, la cuestión de si el arancel es un buen medio para obtener recursos implica la cuestión de si lo son los impuestos indirectos.

En cuanto a la facilidad y baratura de recaudación, los impuestos indirectos no son ciertamente un buen medio de obtener rentas públicas. Mientras hay impuestos directos como la contribución territorial y los derechos sobre legados y sucesiones, con los cuales se puede recaudar grandes ingresos de un modo fácil y barato, lo únicos impuestos indirectos con los cuales se puede obtener considerables recursos, requieren una grande y dispendiosa legión de funcionarios y sujeción a vejatorias y nocivas regulaciones.

Así ocurre con la recaudación de impuestos indirectos sobre importaciones. Se ha de custodiar las fronteras terrestres y vigilar las playas; se han de prohibir las exportaciones, excepto por ciertos lugares y conforme a reglas siempre vejatorias y que frecuentemente implican grandes despilfarros de tiempo y dinero. Se ha de mantener en todo el mundo cónsules y se ha de prestar infinidad de juramentos; los barcos deben ser vigilados desde que entran hasta que salen del puerto, y hay que examinar todo lo que se desembarca, hasta los baúles y maletines y algunas veces hasta las personas de los pasajeros.

Pero a pesar de las prohibiciones, restricciones, registros, vigilancia y juramentos, los impuestos indirectos son evadidos en gran parte, unas veces sobornando oficiales y otras por la adopción de procedimientos para eludir la vigilancia, los cuales, aunque costosos en sí mismos, cuestan menos que los impuestos. Todos estos costos, no obstante, ya sea que los cubra el Gobierno o los primeros pagadores (o evasores) del impuesto, juntamente con el aumento de cargas debido a los aumentos de precios, recaen finalmente sobre los consumidores, y, así, este género de impuestos es extremadamente despilfarrador, porque quita al pueblo mucho más que lo que el gobierno obtiene.

Una objeción más importante contra la contribución indirecta es que, cuando grava artículos de uso general (y sólo de estos artículos pueden recaudarse grandes ingresos), gravita con mayor peso sobre el pobre que sobre el rico. Desde el momento que el impuesto recae sobre la gente, no conforme a lo que ésta tiene, sino conforme a lo que consume, es

más pesado para aquellos cuyo consumo es mayor en proporción a sus medios. El mismo azúcar se necesita para endulzar una taza de té de una muchacha obrera que para la más rica propietaria; pero la proporción de sus medios que el impuesto obliga a tributar para el Gobierno, es mucho mayor en un caso que en el otro.

Así ocurre con todos los impuestos que aumentan el costo de los artículos de consumo general. Pesan más gravemente sobre los casados que sobre los solteros, sobre los que tienen hijos que sobre los que no los tienen, sobre quienes tienen lo indispensable para sostener a sus familias que sobre aquellos cuyas rentas les dejan un sobrante. Si el millonario desea vivir económicamente, no pagará más por impuestos indirectos que el artesano. He conocido dos millonarios que tenían no uno, sino de seis a diez millones cada uno, y que por estos impuestos pagaban poco más que un jornalero.

Aunque los artículos más baratos no estuvieran más gravados con impuestos que los de más costo, semejante imposición sería una gran injusticia; pero en los impuestos indirectos hay siempre una tendencia a establecer impuestos más pesados sobre los artículos más baratos de uso general que sobre los artículos más costosos sólo consumibles por los ricos. Esto nace de la misma necesidad del impuesto. No solamente la mayor masa de los artículos de consumo general constituyen una base más amplia para aumentar los ingresos fiscales que la pequeña suma de artículos más costosos, sino que los impuestos establecidos sobre aquellos no pueden ser fácilmente eludidos. Aún donde no se hace esta clase de distinciones al poner los impuestos indirectos, ellas nacen al recaudarlos. Los impuestos específicos pesan más duramente sobre las mercancías baratas que sobre las caras, mientras en el caso *ad valorem* las valoraciones bajas y la defraudación es más fácil a medida que se elevan los grados de valor.

Que los impuestos indirectos así establecidos pesan más gravemente sobre el pobre que sobre el rico es, sin duda, una de las razones por las cuales se han adoptado con tanta facilidad. Los ricos son siempre los más poderosos y, bajo todas las formas de gobierno, tienen más influencia para formar la opinión pública y fabricar leyes; mientras que los pobres nunca tienen voz. Y mientras que la tributación indirecta no causa ninguna pérdida a quienes la pagan primero, a quienes, en definitiva, la pagan se les cobra de un modo tan insidioso que no se percatan de ello. Así se ha organizado el mejor medio de obtener la mayor renta de la masa del pueblo con las menores reclamaciones posibles contra la suma de lo recaudado y contra el uso que se le dé. Esta es la principal razón que ha inducido a los Gobiernos a recurrir tan ampliamente a la tributación indirecta. Un impuesto directo, cuando su justicia y necesidad no son claras, provoca reclamaciones y oposiciones que pueden a veces ofrecer una victoriosa resistencia; pero no sólo es muy raro que quienes pagan los impuestos indirectos reclamen, sino que es sumamente difícil para ellos rehusar pagarlos. No se les llama en fechas fijas a pagar sumas definidas a los agentes del Gobierno, sino que el impuesto se funde de un modo indistinguible con el precio de las mercancías que compran. Cuando, juntamente con todos los gastos y provechos de la recaudación, llega a quienes deben pagarlo en definitiva, no es un impuesto que hay que pagar, sino un impuesto que ha sido pagado hace algún tiempo, y muchas veces en otro lugar y que no puede ser separado de otros elementos que forman el precio de las mercancías. No queda otra elección que pagar o quedarse sin la mercancía.

Si un recaudador de contribuciones se colocara en la puerta de cada almacén e impusiera unos derechos del 25 por ciento sobre cada artículo comprado, pronto se oiría un clamor general, pero las mismas personas que preferirían combatir a pagar semejantes impuestos, pagan sin quejarse impuestos más altos cuando los comerciantes los recaudan aumentando los precios.

No es sorprendente que los príncipes y ministros, deseosos de acrecentar las rentas del Estado todo lo posible, prefieran un procedimiento que les permite “desplumar la gallina sin que chille”, ni es tampoco extraño que esta preferencia sea compartida por quienes intervienen en los Gobiernos populares; pero la razón que hace a los impuestos indirectos tan agradables a quien lo impone, es una razón suficiente para que el pueblo celoso de sus libertades insista en que las contribuciones establecidas para dar ingresos al Tesoro sean directas y no indirectas.

No es meramente la facilidad de recaudación de los impuestos indirectos lo que incita a adoptarlos. Los impuestos indirectos siempre atraen en su favor activos intereses privados. El primer tosco método para recaudar más fácilmente los impuestos, es arrendarlos. Bajo este sistema, que existió en Francia hasta la Revolución y que todavía existe en algunos países como Turquía, personas llamadas arrendatarios de los impuestos compran el privilegio de recaudar ciertos tributos; y sus beneficios, frecuentemente muy grandes, consisten en la suma mayor que su vigilancia y su extorsión les permiten recaudar. El sistema de los impuestos indirectos es esencialmente de esta naturaleza.

La tendencia a las restricciones y regulaciones necesarias para la recaudación de los impuestos indirectos es a concentrar los negocios y dar ventajas al gran capital. Pero, aún sin tales reglamentos, los impuestos indirectos tienden a la concentración, añaden al precio de las cosas, no sólo el impuesto en sí mismo, sino también el beneficio sobre ese impuesto. La necesidad de un mayor capital para comerciar en cosas cuyo precio ha sido aumentado por el impuesto, las restricciones puestas al comercio con el fin de asegurar la recaudación de este impuesto y las mayores facilidades que los negociantes en gran escala tienen para efectuar el pago o evadir el impuesto, tienden a concentrar los negocios y a disminuir la competencia, les permite obtener grandes provechos que, finalmente, tienen que ser pagados por los consumidores. Así, los primeros pagadores de un impuesto indirecto, por lo común, no sólo ven con indiferencia el impuesto, sino que lo miran con buenos ojos.

Esta imposición indirecta es de la misma naturaleza que el arrendamiento de los impuestos a los particulares, según lo demuestra el hecho de que quienes pagan semejantes impuestos al Gobierno, muy rara vez o nunca piden su disminución o supresión; antes, por el contrario, generalmente se oponen a tales medidas. Los fabricantes y comerciantes en tabaco y cigarros jamás han intentado conseguir una reducción en los impuestos sobre estos artículos, y los importadores que pagan directamente las inmensas sumas recogidas en nuestras aduanas, jamás han murmurado contra los derechos, por mucho que se quejen de la manera de recaudarlos.

No niego que los impuestos indirectos puedan algunas veces servir otros propósitos que el de recaudar ingresos. Las patentes exigidas a los vendedores de licores pueden ser defendidas alegando que disminuyen el número de tabernas y restringen un tráfico dañino

para la moral pública. Y lo mismo los impuestos sobre el tabaco y los alcoholes pueden ser defendidos diciendo que el fumar tabaco y el beber alcohol son vicios perniciosos que pueden disminuirse haciendo el tabaco y los alcoholes más caros, de manera que, excepción hecha de los ricos, los que fumen se vean obligados a fumar peor tabaco y los que beban a beber licores de peor clase. Pero simplemente como un medio de recaudar ingresos, claro está que los impuestos indirectos son condenables desde el momento en que su costo es mucho mayor de lo que rinden, gravitan con mayor peso sobre los menos capaces de pagarlos, aumentan las influencias corruptoras y disminuyen la fiscalización que el pueblo debe ejercer sobre el Gobierno.

Si no necesitamos un arancel para protección no lo necesitamos de ninguna clase, y para recaudar ingresos fiscales, debemos recurrir a un sistema que no grave al operario tan pesadamente como al millonario, y que no exija al sustentador de una familia una suma mayor que al hombre que, eludiendo sus obligaciones naturales, deja a alguna mujer a quien por ley natural debiera sustentar, que se las componga como pueda.

CAPÍTULO VII
ARANCEL PROTECTOR

Los aranceles protectores difieren de los aranceles de renta por su objetivo, que no es tanto el de obtener recursos como de proteger a los productores nacionales contra la competencia de las mercancías importadas.

Los dos propósitos, renta y protección, no solamente son distintos, sino antagónicos. El mismo derecho puede elevar algo la renta y dar alguna protección; pero pasado cierto punto al menos, en la misma medida en que uno de los objetivos se consigue, el otro es sacrificado, puesto que la cuantía de la renta depende de la entrada de las mercancías; la protección, de impedirles el paso. Los derechos de un arancel de renta deberían caer exclusivamente sobre las mercancías que no se producen en el país; o de aplicarse a artículos parcialmente producidos en el país, deberían estar compensados por impuestos internos equivalentes para impedir toda protección incidental. En un arancel exclusivamente protector, por otra parte, las mercancías no producidas en el país deberían entrar libremente y los derechos deberían pesar sobre los artículos que fueran producidos o pudieran producirse en el país. Y exactamente en la medida en que se consiguiera este propósito, disminuirían los ingresos.

Como y hemos considerado las funciones fiscales de los aranceles, consideremos sus funciones protectoras.

La protección, cuando esta palabra es empleada para denotar un sistema de política nacional, significa el establecimiento de derechos sobre la importación de mercancías (como un medio), con el propósito (como un fin) de fomentar la industria doméstica.

Se dice algunas veces que la protección no eleva los precios. Basta preguntar, ¿cómo entonces la fomenta? *Decir que un derecho protector fomenta la producción nacional sin que por ello haga aumentar los precios, equivale a decir que la fomenta sin hacer nada.* En todos los casos en que esta opinión (que tiene tan poco en cuenta la teoría como los hechos) parece ofrecer una apariencia de verdad, se debe ya a que los derechos protectores no mantienen los precios elevados de una manera constante, porque provocan entre los productores nacionales una competencia tal que los precios vuelven a su primitivo nivel; o también una idea confusa de que sería ventajoso para los productores locales asegurarse la totalidad del mercado nacional, aunque fuese renunciando al aumento de precios.

En cuanto al primero de estos puntos, el único modo de que un derecho protector aumente la competencia en la producción de un artículo cualquiera, consiste en elevar su precio para que el aumento de los provechos obtenibles atraiga a esa industria nuevos productores. Esta competencia, al operar libremente, termina por reducir los *beneficios* a un nivel común para todos. Pero esto no quiere decir que, por tal hecho, dichos beneficios se reduzcan a lo que serían si no hubiera derechos. Y aun en el caso de que no exista ningún motivo de orden natural o social para que un artículo no se produzca tan barato como en otro país, el resultado de esa red de derechos, de la cual el derecho especial no es más que una parte,

es aumentar el costo de la producción y, en consecuencia, aunque los beneficios de los productores disminuyan, mantener los precios más altos que si la producción fuera libre. Suponiendo que el precio de un artículo protegido llegara al límite inferior por debajo del cual no pudiera importarse el producto extranjero aunque no pagase derechos, el derecho dejaría entonces de proteger, puesto que aunque se le aboliese no se importaría el producto extranjero, y desde entonces los productores nacionales dejarían de interesarse en su conservación para cuya protección se había establecido. ¿Se puede citar un solo ejemplo en que se haya presentado este caso? ¿Existe ahora una sola de las industrias protegidas menos insistente en la protección que tuvo al principio?

Por lo que respecta al segundo punto de que hablamos más arriba, conviene hacer notar que el único modo de que un derecho protector reserve el mercado nacional a los productores nacionales es hacer que eleve los precios a que los productos extranjeros pueden ser vendidos en el mismo mercado. Ahora bien, no sólo este encarecimiento de los productos extranjeros implica un aumento de precio de los productos nacionales en los cuales aquellos entran, sino que la exclusión de los productos extranjeros *hace* aumentar los precios de los productos nacionales similares.

En una palabra, el sistema protector es simplemente el medio de fomentar ciertas industrias al permitir que quienes las ejercen obtengan más altos precios por los artículos que producen. Es un modo torpe y despilfarrador de dar un estímulo que podría darse mucho mejor y a mucho menos costo por primas y subvenciones. Si es acertado “incentivar” las industrias, y esto lo tenemos que examinar todavía, el mejor modo de hacerlo sería abolir enteramente el arancel y pagar primas con fondos obtenidos de las contribuciones directas. Por este medio, el costo podía ser distribuido con cierta equidad aproximada y el ciudadano que fuera un millón de veces más rico que otro podría proporcionarse la satisfacción de contribuir un millón de veces más por el fomento de las industrias.

No olvido que, la experiencia ha demostrado que el sistema de primas o subsidios inevitablemente conduce al fraude y engendra corrupción, mientras que no consigue sino de un modo imperfecto el fin que se propone. Pero estos males aparecen más en el sistema protector que en el de primas, porque la acción de aquel no es clara. Aunque la gente haya consentido así en algunos casos pagar primas en corta cuantía y por pequeño tiempo, en ningún caso hubiera consentido considerar esto como una cosa definitiva y seguir pagando año tras año. Pero una vez establecidos los derechos protectores, las industrias protegidas siempre reclaman la permanencia de la protección tan clamorosamente como hicieron al principio para que se concediera. Y la gente al no advertir este pago, permite que continúe.

Cuando estimulamos a una industria por medio de una prima no desestimulamos ninguna otra, excepto en cuanto el incremento general de impuestos sufre un efecto negativo. Pero cuando para estimular a una industria elevamos el precio de sus productos por medio de un derecho protector, al mismo tiempo causamos un efecto perjudicial en otras industrias que usan esos productos. La producción se ha vuelto tan complicada, tan íntimas las relaciones entre las industrias, y son tantas las maneras como los productos de una industria entran en los materiales o procesos de otras, que sería difícil para un experto determinar cual sería el efecto de un derecho protector. Pero cuando no se tata de estimular una industria, o una docena, sino a miles de industrias diferentes, es imposible para la mente humana seguir los

pasos a los diversos efectos de elevar los precios de tantos productos. La gente no puede llegar a saber lo que un sistema tal les cuesta, ni siquiera en la mayoría de los casos quienes se suponen ser los beneficiarios pueden determinar como comparan sus ganancias con sus pérdidas.

Los proteccionistas suelen decir que el librecambio es justo en teoría, pero injusto en la práctica. Sea cual fuere el significado de estas frases, implican una contradicción de términos, puesto que *una teoría que no concuerde con los hechos tiene que ser falsa*. Pero sin indagar la validez de la teoría protectora, claro está que ningún arancel como el que ellas proponen ha existido o podido existir.

La teoría del librecambio puede ser llevada en la práctica hasta la perfección ideal. Para conseguir el librecambio únicamente tenemos que abolir restricciones. Mas para llevar a la práctica la teoría de la protección, unos artículos deben ser gravados y otros no, y en cuanto a los artículos gravados, debe establecerse diferentes tipos de derecho. Y como la protección dada a una industria puede ser neutralizada por la protección que eleva el precio de sus materias primas, se requiere una cuidadosa discriminación, porque hay muy pocos artículos que pueden ser considerados como productos definitivos en todos sus usos posibles. Los productos terminados de algunas industrias son los materiales o herramientas de otras industrias.

Elaborar un arancel proteccionista que se halle de acuerdo, aproximadamente, con la teoría proteccionista requiere en primer lugar un minucioso conocimiento de todo comercio e industria y del modo como el efecto producido sobre una industria puede actuar o reaccionar sobre otras. La elaboración de un arancel, en vez de ser, como la teoría protectora requiere, un cuidadoso estudio de las circunstancias y necesidades de cada industria, es en la práctica sencillamente un gran “atraco”, en el cual los defensores contratados por los intereses egoístas, amenazadores y suplicantes, corruptores e intrigantes, procuran obtener la mayor parte posible de la protección para sí mismos, sin preocuparse de los otros intereses ni del bien general. El resultado es, y lo será siempre, la aprobación de un arancel que se parece al ideal del proteccionismo teórico tanto como un muro contra el cual se ha arrojado un baldado de pintura se parece a un fresco de Rafael.

CAPÍTULO VIII
EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA

Sin cuestionar el objetivo buscado por los aranceles proteccionistas, hemos visto que deben ser condenados como un medio. Examinemos ahora su objetivo – el fomento de la industria nacional.

No puede haber diferencia de opinión en cuanto a lo que significa "fomento". *Fomentar una industria en sentido protector es asegurar a los que la ejercitan mayores provechos de los que por sí mismos podrían obtener. Sólo en tanto y mientras hace esto, cualquier protección puede fomentar la industria.*

Pero cuando preguntamos cuáles industrias son las que la protección se propone fomentar, aparecen grandes discrepancias. Aquellos que los proteccionistas americanos han considerado como más hábiles defensores de la protección, la han pedido para dar aliento a las "industrias infantes", definiendo el sistema protector como un medio para establecer nuevas industrias en países adecuados para ello. Han rechazado la idea de proteger a todas las industrias y han declarado que el aliento a las industrias impropias de un país, o ya establecidas, o necesitadas de un período más largo para su consolidación, es un despilfarro y un robo. Sin embargo, la manera de defender comúnmente y practicar hoy e los Estados Unidos la protección no es estimular las "industrias infantes", sino estimular las "industrias locales" - es decir todas las industrias locales. Y lo que es verdad en nuestro caso, es una verdad general. En cuanto la protección comienza, ya no ceja la imposición de derechos hasta que toda la industria nacional de cierta fuerza política que pueda ser protegida por aranceles, alcanza alguna parte de esta ayuda. Sólo en los países nuevos y en los comienzos del sistema puede presentarse la protección como un medio de estimular únicamente las industrias nacientes. Los proteccionistas europeos pueden osadamente pedir protección justificada por la "infancia", para industrias que han florecido desde el tiempo de los romanos.

Así, pues, tenemos dos proposiciones distintas a examinar: que las nuevas y deseables industrias deben ser estimuladas, lo cual figura en la defensa de la protección, y la idea apoyada por el pueblo y que nuestra legislación proteccionista procura llevar a efecto, de que debe fomentarse la industria nacional.

Como una proposición abstracta, no puede negarse, a mi juicio, que pueden existir industrias a las cuales una protección temporal contribuye a desarrollarse con provecho; a menudo, algunas industrias desarrolladas, capaces de prestar grandes servicios al público, en sus comienzos tienen que luchar con grandes desventajas, y su desarrollo puede algunas veces ser favorecido por un prudente estímulo. Pero innumerables dificultades impiden descubrir cuáles industrias valdría la pena fomentar.

La experiencia demuestra que la política de protección, una vez inaugurada, conduce a una lucha en la que es el fuerte, no el débil, y el poco escrupuloso, no el merecedor, el que triunfa. *Las industrias que realmente están en la infancia no tienen más probabilidades de obtener victoria en esta lucha de protección del Gobierno que la que tendría un cerdito recién*

nacido de llegar al comedero en lucha con un cerdo grande y fuerte. No sólo el fomento tendería a ir a las industrias que no la necesitan, sino a las industrias que no pueden sostenerse sino de esta manera y así causarían a la comunidad una pérdida absoluta, apartando el trabajo y el capital de las industrias remunerativas. En general, la aptitud de una industria para establecerse y sostenerse en el campo libre en la medida de su utilidad pública, y la "lucha por la existencia" que barre las industrias no exitosas, es el mejor medio de determinar cuáles industrias son necesarias bajo las condiciones existentes y cuáles no. Aún puede afirmarse que una ayuda que consiste en dar a algunas industrias llenas de porvenir un beneficio que no han ganado legítimamente, tiende a desmoralizarlas, lo mismo que un joven que herede una gran fortuna mas bien es perjudicado que beneficiado.

Allí donde hay una necesidad realmente seria, necesidad de algún invento o de la implantación de alguna industria que, aún siendo de utilidad pública, no sería comercialmente provechosa, el mejor medio de estimularla es el de ofrecer una prima pagadera en el caso de tener éxito.

Quiero llamar la atención a una confusión de pensamiento que recomienda la idea que se debe fomentar a los fabricantes. Los fabricantes se originan con el aumento de la población y la acumulación de capital, y en el orden natural de la industria se desarrollan mejor en países más densamente poblados y de riqueza acumulada. Al ver esta conexión, es fácil cometer el error de tomar por causa lo que es efecto, y creer que la manufactura trae consigo la población y la riqueza.

En los países nuevos las industrias que rinden mayores ganancias comparativamente son las industrias primarias o extractivas, que obtienen alimento y materias primas de la naturaleza. La razón de esto es que en estas industrias primarias no se requieren costosas herramientas y equipos, ni la cooperación de tantas otras industrias, ni la producción en grandes cantidades es tan importante. Las gentes de los países nuevos pueden lograr el máximo provecho por su trabajo al aplicarlo a las industrias primarias o extractivas, y al cambiar sus productos por los de las industrias más complejas que pueden desarrollarse mejor donde la población es más densa.

Al aumentar la población, las condiciones bajo las cuales las industrias secundarias y más complejas pueden darse gradualmente, y se deben establecer estas industrias – empezando por aquellas para las cuales las condiciones naturales son especialmente favorables, y aquellas cuyos productos tienen mayor demanda y cubren menos el costo del transporte. Así, en un país con bosques, los productores de madera se establecerán antes que los que no tienen una ventaja especial. La fabricación de ladrillos precede a la de porcelana, la de arados a la de cuchillería, la de vidrio plano antes de lentes para telescopios, y las telas burdas antes que las más delicadas.

Pero aunque podamos describir de una manera general las condiciones que determinan el orden natural de la industria, sin embargo son tantas las condiciones y tan complejas sus acciones y reacciones de una con otra que nadie puede predecir con exactitud cual será el orden natural del desarrollo en una comunidad dada, o decir cuando será más provechoso fabricar una cosa que importarla. La interferencia legislativa, por lo tanto, seguramente será dañina, y tales decisiones deben dejarse al juego libre de la iniciativa privada, que es para la

comunidad lo que las actividades vitales inconscientes son para el hombre. Si ha llegado la hora para el establecimiento de una industria para la cual existen las condiciones naturales, las restricciones en la importación para promover su estabilidad son innecesarias. Si no ha llegado la hora, tales estricciones sólo pueden desviar el trabajo y el capital de industrias en las cuales el rendimiento es mayor, a otras en las cuales debe ser menor, reduciendo así la producción total de riqueza.

El argumento popular en favor de la protección no es, sin embargo, el estímulo a las industrias nacientes, sino el fomento de la industria nacional, esto es, de toda la industria.

Ahora bien, es manifiestamente imposible estimular toda la industria nacional por una tarifa protectora. Un derecho que grava artículos producidos en su totalidad en el país, no tiene el efecto de fomentar cualquier industria nacional. Sólo cuando se impone sobre mercancías parcialmente importadas y parcialmente producidas en el país, o enteramente importadas y, sin embargo, susceptibles de ser producidas localmente, es cuando los derechos pueden de alguna manera fomentar la industria. Por la misma razón, ningún derecho podría fomentar ninguna otra de las muchas industrias que tienen que establecerse donde se necesitan, tales como la construcción, la impresión de periódicos, y otras muchas. Como estas industrias que no pueden ser protegidas constituyen la mayor parte de las industrias de cada país, resulta de ello que todo lo que el arancel protector puede intentar es el fomento de un reducido número del total de las industrias del país.

Sin embargo, a pesar de este hecho evidente, la protección no es nunca solicitada en nombre de las únicas industrias que pueden aprovecharse del arancel. Esto sería admitir que se les da a unas ventaja sobre las otras; pero que no se quiere un privilegio semejante, por lo que en los alegatos populares a favor de la protección se la reclama para todas las industrias. Si preguntáramos la razón de ello, se nos contestaría que el arancel sirve para fomentar las industrias protegidas y que éstas a su vez fomentan las no protegidas.

Supongamos una aldea de cien electores. Imaginemos que dos de estos aldeanos hiciesen al resto de los habitantes la siguiente proposición: “Deseamos, queridos conciudadanos, haceros más prósperos, y para ello os proponemos este plan: conferidnos el privilegio de recaudar un impuesto de cinco centavos diarios sobre cada uno de los habitantes de la aldea. Nadie resultará muy gravado, porque hasta para un hombre con mujer y ocho hijos sólo sería la modesta suma de cincuenta centavos al día. Y, sin embargo, este ligero impuesto proporcionaría a nuestra aldea dos personajes ricos, quienes podrían gastar dinero. Nosotros comenzaríamos a vivir en seguida de una manera adecuada. Ensancharíamos nuestras casas y mejoraríamos nuestros campos, nos pasearíamos en coche, tendríamos criados, daríamos fiestas y compraríamos más en los almacenes. Esto haría progresar el comercio y proporcionaría una gran demanda de trabajo. Esto, a la vez, crearía una gran demanda de productos agrícolas, lo cual permitiría a los granjeros vecinos hacer también una gran demanda de artículos y de trabajo de los operarios. De este modo todos llegaríamos a ser prósperos”.

No hay en ningún país bajo el sol una población cuyos habitantes pusieran atención a tal proposición. Y, sin embargo, es tan razonable como la teoría de que alentar algunas industrias fomenta todas las industrias.

El único camino por el cual podríamos acaso conseguir el fomento de todas las industrias sería el sistema de primas o subsidios. Si llegásemos a sustituir con primas los derechos de aduanas como un medio de estimular las industrias, no sólo nos sería posible alentar otras industrias además de las que ahora están protegidas por el arancel, sino que nos veríamos obligados a hacerlo, porque no está en la naturaleza humana el que los agricultores, los ganaderos, los albañiles, los impresores y demás consintieran el pago de primas a otras industrias sin pedirlas también para la suya. Ni podríamos detenernos hasta que todas las clases de industria, hasta los limpiabotas y traperos, fueran subsidiadas. Pero, evidentemente, el resultado de este fomento a cada una, sería el desaliento para todas. Porque como solamente se puede distribuir lo que se recoge por el impuesto, menos el costo de la recaudación, ninguna podría recuperar como subsidio, asumiendo una distribución equitativa, tanto como tendría que pagar en impuestos.

Esta reducción práctica al absurdo no es posible bajo el sistema proteccionista, porque sólo una pequeña parte de las industrias del país puede ser “fomentada” de este modo, mientras que el costo del fomento va incluido en los precios de las cosas y no es advertido por las masas. El recaudador de aduanas no demanda a cada ciudadano una contribución para fomentar a unos pocos favorecidos. Espera en su oficina, y al cobrar por las importaciones, permite al productor favorecido recaudar de sus conciudadanos este “fomento”, con el aumento en los precios. Y, sin embargo, tan exacto es respecto del arancel como de las primas, que la ganancia de unos implica la pérdida para otros, y desde el momento en que el estímulo por el arancel entraña un costo y un despilfarro mayores que el estímulo por primas, la proporción de las pérdidas con respecto a la ganancia debe ser mayor. Comoquiera que la protección pueda afectar a una especial forma de la industria, forzosamente ha de disminuir los provechos totales de la industria en conjunto, primero por el despilfarro inseparable del fomento mediante el arancel y, segundo, por la pérdida que origina el transferir el capital y el trabajo desde aquellas ocupaciones, que ellos por sí mismos escogerían, a los menos provechosos empleos a que son sobornados a dedicarse. Si no vemos esto sin meditar antes, es porque nuestra atención no se dirige más que a una parte de los efectos de la protección. Vemos las grandes fundiciones y las manufacturas colosales sin darnos cuenta de que los mismos impuestos que nosotros decimos que han permitido levantarlos han hecho más costosos cada clavo y cada hebra de hilo empleados en todo el país. Nuestra imaginación se impresiona del mismo modo que la de los primeros europeos que visitaron la India y que, impresionados por la profusión y magnificencia de los rajás, pero ignorantes de la abyecta miseria de las masas, lo reputaron como el país más rico del mundo cuando verdaderamente era el más pobre.

Pero la reflexión demostrará que el clamor popularmente hecho por la protección, de que ésta fomenta la industria local (esto es, toda la industria local), sólo puede ser verdad en un sentido: en el sentido en que los Faraones estimulaban el trabajo de los hebreos cuando los obligaban a hacer adobes sin paja. Los aranceles proteccionistas proporcionan más trabajo en el sentido en que el derramar grasa sobre el suelo de la cocina da más trabajo al ama de casa, o como la lluvia que moja el heno, da más trabajo al labrador.

CAPÍTULO IX
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

El fin de la protección es disminuir las importaciones, no las exportaciones. Por el contrario, los proteccionistas acostumbran a mirar favorablemente las exportaciones y a considerar que el país que exporta más e importa menos es el que comercia más provechosamente. Cuando las exportaciones superan a las importaciones se dice que la balanza mercantil es favorable. Cuando las importaciones exceden a las exportaciones se dice que la balanza mercantil es desfavorable. Conforme a esta idea, todo país proteccionista procura dar facilidades a la exportación y multa a los hombres que importan mercancías.

Si las cosas que así tratamos de enviar afuera e impedimos que vengan fuesen pestes y bichos – cosas de las cuales los hombres desean lo menos posible -, esta política sería razonable. Pero las cosas que se exportan e importan no son cosas que la naturaleza nos impone contra nuestro deseo y de las que nosotros luchamos por librarnos, sino cosas que la naturaleza da sólo a cambio de trabajo, cosas por las cuales los hombres realizan esfuerzos y sufren privaciones. A quien tiene o puede comprar muchas de estas cosas le llamamos rico. A quien tiene pocas le llamamos pobre, y cuando decimos que un país aumenta en riqueza significamos que el conjunto de estas cosas que contiene aumenta más de prisa que su población. ¿Qué hay, pues, más contrario a la razón que el concepto de que la manera de aumentar la riqueza de un país es fomentar el envío de esas cosas fuera e impedir que vengan? ¿Puede haber una más ridícula contradicción de ideas? ¿No pensaríamos, hasta de un perro, que había perdido sus sentidos si se pusiera a gruñir y quisiera morder cuando le dan un hueso y moviera alegremente la cola cuando se lo quitasen?

Si los extranjeros nos traen mercancías más baratas de lo que nosotros podemos producir, resultaremos gananciosos. Mientras más obtengamos de las importaciones en comparación con lo que damos en exportaciones, tanto mejor será el comercio para nosotros. Y desde el momento en que los extranjeros no son bastante generosos para regalarnos sus productos, sino que nos los dejarán únicamente a cambio de nuestros productos, ¿cómo pueden arruinar nuestra industria? La única manera de que ellos arruinaran nuestra industria sería que nos proporcionaran todo lo que necesitamos a cambio de nada, de manera que nos ahorrasen la necesidad de trabajar. Si esto fuera posible, ¿debería parecernos muy espantoso?

Las exportaciones y las importaciones, en tanto que son suscitadas por el comercio, son correlativas. Cada una es la causa y el complemento de la otra, e imponer cualesquiera restricciones sobre la una es inevitablemente disminuir la otra. Y muy lejos de que el exceso de las exportaciones sobre las importaciones sea el signo de un comercio provechoso, puede asegurarse que lo contrario es verdad.

En un comercio internacional provechoso, el valor de las importaciones excederá siempre al valor de las exportaciones que se hacen en pago de ellas, exactamente lo mismo que en una expedición mercantil provechosa el cargamento de retorno debe exceder en valor al cargamento que se llevó. Esto es posible para todas la naciones que participan en el

comercio, porque, en un tráfico normal, las mercancías son llevadas desde los lugares en donde están relativamente baratas a los lugares en donde son relativamente caras, y su valor es así aumentado por el transporte, de modo que un cargamento llegado a su destino tiene un valor más alto que al salir del puerto de donde procede. Pero conforme a la teoría de que el comercio es provechoso sólo cuando las exportaciones exceden las importaciones, la única manera de que cualquier país comerciase provechosamente con otros sería llevar mercancías desde los sitios donde son relativamente caras a los lugares donde son relativamente baratas. Todos los países podrían exportar mucho más de lo que importan si el comercio internacional consistiera en exportar hielo de las Indias Occidentales a Inglaterra y exportar frutos de invernadero desde Inglaterra a las Indias Occidentales. Según la misma teoría, cuantos más navíos naufraguen en el mar, más ventajas encontrará en ello el mundo comercial. Según los principios proteccionistas, que todos los navíos salidos de los diferentes países naufraguen antes de alcanzar el de su destino, constituiría el medio más rápido de enriquecer al mundo entero, puesto que en este caso todos los países tendrían la posibilidad de tener el máximum de exportación con el mínimo de importaciones.

Debemos, por otra parte, no olvidar que no todas las operaciones que consisten en exportar e importar son necesariamente cambio de productos. Este es un hecho que pone aún a luz más viva, si esto es posible, el absurdo de la idea de que el exceso de las exportaciones sobre las importaciones implica un aumento de riqueza. Cuando Roma era dueña del mundo, Sicilia, España, África, Egipto y Bretaña exportaban a Italia mucho más de lo que importaban de Italia. Pero este exceso de las exportaciones sobre las importaciones, lejos de indicar su enriquecimiento indicaba su empobrecimiento. Significaba que la riqueza producida en las provincias iba a Roma en impuestos, tributos y rentas, por las que nada recibían en cambio. El tributo exigido a Alemania en Francia en 1871 produjo un gran aumento en las exportaciones francesas sobre las importaciones. De igual modo, en la India las “cargas” para un Gobierno extranjero y los envíos de funcionarios extranjeros aseguran un permanente exceso de las exportaciones sobre las importaciones. Y así, también, durante muchos años, las exportaciones de Irlanda han excedido considerablemente a sus importaciones, gracias a las rentas exigidas por los ausentes propietarios de tierras. Los propietarios territoriales de Irlanda que viven fuera no sacan directamente productos en pago de sus rentas, ni tampoco sacan dinero de Irlanda; los ganados irlandeses, los cerdos, carneros, manteca, lino y otros productos son exportados como un comercio normal, pero sus equivalencias, en vez de volver a Irlanda en forma de importaciones, son, por medio de los Bancos y de las Agencias de Cambio, colocadas en las cuentas corrientes de los ausentes propietarios y utilizadas por ellos.

En el comercio de Europa con los Estados Unidos intervienen otros elementos, además del mero cambio de productos. Las sumas tomadas a préstamo a Europa en forma de obligaciones de nuestros ferrovías o de cualesquiera títulos; las pagadas por los europeos como precio de compra de tierra en los Estados Unidos, o colocadas por ellos en nuestras empresas industriales, el capital aportado por los emigrantes, el dinero gastado en nuestro suelo por los turistas y otras sumas menos considerables que representan cierto número de obsequios, legados y herencias, tienden a aumentar nuestras importaciones y a reducir nuestras exportaciones.

Por otra parte no sólo los Estados Unidos pagan con exportaciones a Europa por las importaciones de Brasil, de la India y de otros países, sino también por intereses en bonos y otras obligaciones, intereses de los capitales invertidos allá, las rentas de las tierras cuyos propietarios están en el extranjero, los envíos de dinero que hacen los emigrantes a sus parientes, los bienes que por herencia o testamento pasan a manos de personas que residen en el extranjero, el costo de transporte a través del océano, que en otro tiempo se hacía en nuestros navíos y que hoy hacen las compañías de navegación extranjeras, las sumas gastadas por los turistas de nuestro país que todos los años visitan Europa, así como por las familias ricas americanas, cada vez más numerosas, que viven en Europa, todo esto contribuye a acrecentar nuestras exportaciones y a disminuir nuestras importaciones.

El balance anual en nuestra contra de estas diferentes fuentes de gastos es ya muy considerable, y sin embargo, sigue aumentando constantemente. Si prohibiésemos totalmente las importaciones, todavía tendríamos que exportar en gran escala para pagar nuestros arrendamientos y los intereses de nuestros fondos públicos en acciones diversas, y para suministrar las sumas necesarias a los americanos ricos que viajan o residen en el extranjero, cuyo número crece todos los días. Pero el hecho de que nuestras exportaciones deban ahora ser más considerables que nuestras importaciones, no prueba, como pretenden los proteccionistas, que aumente nuestra prosperidad, sino que es sencillamente demostración de que nuestra riqueza nacional experimenta un drenaje semejante al que ha empobrecido a Irlanda.

Pero no serán los aranceles los que acaben con esta sangría. Procede de una causa más profunda a la cual no afectan los aranceles y es solamente parte de una tendencia general. Nuestro comercio interior determina además una corriente, que va del campo a la ciudad, del Oeste al Este, de mercancías para las cuales no hay retorno. Nuestros propietarios de minas, nuestros ricos ganaderos, nuestros especuladores en bienes territoriales y muchos de nuestros grandes agricultores viven en las grandes ciudades. Nuestros pequeños labradores en su mayor parte tienen que comprar granjas, hipotecándolas en favor de hombres que viven en las ciudades del Este; los Títulos de los empréstitos nacionales, de los Estados, Condados y Municipios, así como las acciones y obligaciones de ferrocarriles y otras compañías están casi todos en las mismas manos, resultando de esto que los campos tienen que enviar a las ciudades y el Oeste al Este más de lo que reciben en cambio. La corriente aumenta y, cualquiera que sea nuestra legislación arancelaria, continuará aumentando forzosamente porque nace del más fundamental de nuestros cimientos sociales, de aquel que hace de la tierra propiedad privada. Al paso y a medida que la tierra de Illinois, de Iowa, de Oregón, de Nuevo Méjico, cuyos propietarios viven en Nueva York o en Boston, aumenta de valor, la gente que vive en esos Estados debe enviar más y más parte de sus productos a los neoyorquinos y bostonianos. Pueden aquellos trabajar con ahínco, pero serán cada vez más pobres relativamente, mientras que los propietarios de Boston y de Nueva York pueden permitirse no trabajar absolutamente nada, pero no por eso dejarán de ser cada vez más ricos relativamente; de manera que si los primeros necesitan dinero para construir ferrocarriles o para cualquier otro objeto, deberán tomarlo a préstamo y pagar intereses, mientras que los segundos, que se hallan en situación de prestar, se embolsarán esos intereses. La tendencia de los tiempos es, como se ve, a que los residentes en las ciudades sean los propietarios de la totalidad del campo y, para la gente de los distritos rurales, es en absoluto indiferente que esas ciudades estén en los Estados Unidos o en Europa.

El asumir, como lo hacen los proteccionistas, que la economía debe necesariamente resultar del encuentro del productor y el consumidor en un punto en el espacio, es asumir que las cosas pueden producirse tan bien en un sitio como en otro, y que las dificultades del intercambio deben medirse sólo por la distancia. La verdad es que se pueden producir mercancías más fácilmente en un lugar que en otro y puede costar menos trabajo traerlas desde lejos que producirlas en el lugar; y también, dos puntos separados cien millas pueden estar más cerca comercialmente que si estuvieran a diez millas. Acercar el productor al consumidor en cuanto a distancia, si se ha de incrementar el costo de la producción, no es economía sino despilfarro.

Esto no niega que tal como se lleva a cabo el comercio hoy en día incluye mucho transporte innecesario, y el productor y el consumidor están en muchos casos innecesariamente separados. Los proteccionistas americanos están en lo cierto cuando señalan la exportación masiva de elementos de fertilidad del suelo, en la gran avalancha de cereales y carnes que cruzan el Atlántico como un desenfrenado derroche, y los proteccionistas ingleses están en lo cierto cuando deploran el desperdicio al importar comida cuando los campos ingleses se están dejando de cultivar. Ambos están correctos al decir que un país no debe convertirse en una granja abastecedora de otro, y que una verdadera economía de los poderes de la naturaleza acercaría la fábrica al campo. Pero no están en lo cierto al atribuir estos males a la libertad de comercio, o al suponer que el remedio está en la protección. Que los aranceles son incapaces de remediar estos males puede verse en el hecho que esta tremenda exportación continúa a pesar de los altos aranceles proteccionistas, y que el comercio interno muestra los mismos rasgos. En todas partes donde se extiende la civilización moderna, y con mayor rapidez donde más fuertemente se sienten sus influencias, la población y la riqueza se están concentrando en enormes ciudades y un tremendo comercio fluye del campo a la ciudad. Pero esta nefasta tendencia no es natural, y no es debida a demasiada libertad; no es natural y nace de restricciones. Claramente puede culparse a los monopolios, de los cuales el monopolio de las oportunidades materiales es el primero y más importante. En una palabra, el sistema romano de propiedad de la tierra, que en nuestra civilización moderna ha desplazado el de nuestros antepasados celtas y teutónicos está produciendo el mismo efecto que en el mundo romano – los desproporcionados centros y el empobrecimiento de los extremos. Al mismo tiempo que Londres y Nueva York crecen más rápido que lo hizo Roma, los campos ingleses abandonan el cultivo igual que los campos del Lacio, y en Iowa y Dakota se desarrolla la agotadora cultura que empobreció la provincia del África. La misma enfermedad que destruyó la vieja civilización muestra sus síntomas en la nueva. Esa enfermedad no se cura con aranceles.

CAPÍTULO X
CONFUSIONES QUE NACEN DEL USO DEL DINERO

A la confusión de ideas que nace del uso del dinero debemos referir la creencia de que una nación gana exportando y pierde importando, creencia a la cual han sido sacrificadas incontables vidas e incalculable riqueza en guerras sangrientas, y que hoy dirige la política de casi todas las naciones civilizadas e interpone barreras artificiales en el comercio del mundo.

La forma primaria del comercio es la permuta, el cambio de mercancías por mercancías. Pero así como cuando comenzamos a pensar y a hablar de longitud, peso o volumen es necesario adoptar medidas o patrones por los que sean expresadas estas cualidades, así cuando comienza el comercio nace la necesidad de una medida común para apreciar el valor de los diferentes artículos. Las dificultades inherentes a la permuta pronto conducen, también, a adoptar, por común consentimiento, alguna mercancía como medio de cambio, por la cual quien desee cambiar una cosa por otra u otras cosas no esté ya obligado a buscar alguien que tenga el deseo exactamente recíproco, sino que le permita dividir el cambio completo en etapas o pasos que pueden hacerse entre diferentes personas con enormes ahorro de tiempo y de molestia.

Al avanzar la civilización, haciéndose la sociedad más firme y ordenada y los cambios más numerosos y regulares, el oro y la plata son gradualmente reemplazados como medio de cambio por el crédito en sus varias formas; por medio de las cuentas corrientes, una compra se compensa con otra compra y una deuda se cancela con otra deuda. Individuos o asociaciones de reconocida solvencia emiten letras de cambio, cartas de crédito, billetes y cheques que reemplazan ampliamente a la moneda metálica; los Bancos transfieren créditos entre los Bancos, de manera que se realizan inmensas transacciones con un uso de moneda realmente pequeño; y, finalmente, créditos de adecuadas denominaciones, impresos sobre papel y propios para ser transferidos de mano en mano, sin endoso ni formalidad, que son más baratos y más convenientes, reemplazan en parte o en todo al oro y a la plata en el país donde se han emitido.

El papel que el dinero ha jugado en la vida y las relaciones sociales es tan necesario, su uso tan corriente en el pensamiento, en el lenguaje y en las transacciones habituales, que de esto nacen ciertas confusiones respecto a él. No hace falta hablar de errores como estos: que el interés del dinero es el resultado directo de su empleo o que un aumento de dinero es un aumento de la riqueza verdadera, o que el papel moneda no puede desempeñar sus funciones a menos de que un equivalente en dinero metálico sea almacenado. Hablaremos solamente de aquellas confusiones de ideas que tienen relación con el comercio internacional.

Cuando la expansión del comercio hizo posible obtener grandes rentas de los impuestos indirectos, los reyes y sus ministros pronto descubrieron la facilidad con que podía hacerse pagar así al pueblo una suma de tributos que éste hubiera resistido si le impusieran directamente. Los derechos sobre la importación se establecieron primeramente para obtener ingresos; pero no sólo se encontró que era muy cómodo gravar las mercancías en las ciudades marítimas, desde donde eran distribuidas a través de todo el país, sino que la

contribución sobre las mercancías importadas fue calurosamente defendida por los productores nacionales, protegidos así contra la competencia. De este modo se creó un interés a favor de la “protección”, la cual se beneficia de los prejuicios nacionales y de los hábitos mentales populares, y se elaboró por grados un sistema que durante siglos ha inspirado la política de las naciones europeas.

Este sistema, que Adam Smith combatió con el nombre de sistema mercantil de economía política, consideraba las naciones como mercaderes que luchaban entre sí por el dinero del mundo, y trataba de enriquecer un país trayendo a él tanto oro y plata como fuera posible, y restringiendo su salida cuanto se pudiera. Para llegar a esto se procuraba no sólo prohibir que salieran los metales preciosos, sino fomentar la producción interior de aquellos artículos que pudieran ser vendidos fuera y poner toda clase de obstáculos en el camino de las industrias extranjeras y coloniales similares. No sólo se gravaba con fuertes impuestos y hasta se prohibía todos los productos de la industria extranjera que pudieran hacer competencia a los productos nacionales, sino que la exportación de las materias primas necesarias a la industria extranjera también se cargaba con derechos de exportación o se prohibía por completo, bajo bárbaras penas de muerte o mutilación. Se prohibía terminantemente a los obreros diestros que abandonasen el país, para que no enseñaran su arte a los extranjeros; se fomentaba las industrias nacionales con primas, patentes de monopolio y con la creación de mercados artificiales, unas veces con premios pagados a los exportadores y otras con leyes que obligaban a usar sus productos. Un ejemplo de esto fue el Acto del Parlamento inglés, que ordenaba que todos los cadáveres fuesen enterrados con mortaja de lana.

Pero intentar el aumento de las disponibilidades de oro y plata con tales métodos es, a la vez, estúpido e inútil. Toda nación que tome parte en el comercio universal verá que los metales preciosos que necesita para su moneda corriente van a ella sin esfuerzo, en virtud de la tendencia que anula todo esfuerzo hecho con el propósito de aumentar artificialmente la oferta a expensas de la demanda, tendencia tan constante como la del agua buscar su nivel. Dondequiera que se comercie, las mercancías susceptibles de ser transportadas tienden a afluir desde allí donde su valor es relativamente bajo a donde su valor es relativamente alto. Contrarían esta tendencia las dificultades del transporte, que en las diferentes cosas varían según su volumen, peso y facilidad para deteriorarse comparados con su valor. Los metales preciosos no sufren nada en el transporte, y como su volumen y su peso, (especialmente el oro), comparados con su valor, son insignificantes y los hacen tan transportables, que basta un levísimo cambio de valor para determinar su dirección.

El efecto de aumentar artificialmente la suma de metales preciosos en un país tiene que disminuir su valor comparado con el de otras mercancías. Por consiguiente, así que comienzan a hacer sentir su acción las leyes restrictivas mediante las cuales se intenta atraer y retener en un país los metales preciosos, surge una tendencia a exportarlos, tendencia que aumenta a medida que se hacen más enérgicos los esfuerzos para atraer y retener los citados metales. De esto resulta que todo lo que se hace por aumentar artificialmente la cantidad de oro y plata no conduce a nada más que a perjudicar la industria y a empobrecer al país en vez de enriquecerle. Este es un hecho que la experiencia ha concluido por enseñar a las naciones civilizadas, habiendo hoy muy pocas que de una manera directa hagan esfuerzos por atraer y retener en ellas los metales preciosos, excepto por el inútil atesoramiento en cámaras blindadas a prueba de robo.

Pero la idea que el oro y la plata son la única moneda verdadera, y que, como tales, tienen un valor peculiar, palpita todavía en el fondo de los argumentos proteccionistas, y la costumbre de asociar los ingresos con las ventas, y los gastos con las compras, que forman parte del pensamiento y del lenguaje usuales, todavía dispone a los hombres a aceptar una política que aspira a restringir las importaciones por medio de aranceles proteccionistas.

Cuando decimos que un comerciante hace negocios provechosos porque sus ventas exceden a sus compras, lo que realmente entendemos como ventas no son las mercancías que despacha, sino el dinero que suponemos ha recibido a cambio de ellas; y lo que realmente entendemos por compras no son las mercancías que entran al almacén, sino el dinero que suponemos ha pagado por ellas. Significamos, en una palabra, que se enriquece, porque sus cobros exceden a sus pagos. Pero claro está que cuando comparamos el comercio usual de un mercader con el comercio de una nación, no son las mercancías que el mercader vende sino el dinero que sale, lo que es análogo a las exportaciones del país; ni son tampoco las mercancías que compra sino el dinero que ingresa, lo análogo a las importaciones. Solamente cuando el comercio de un mercader consistiera en el cambio directo de mercancías por mercancías, las mercancías que vende son análogas a las exportaciones, y las mercancías que compra son análogas a las importaciones de un país.

El hecho es que todo comercio, en último análisis, es simplemente lo que fue en su primitiva forma de permuta, *el cambio de mercancías por mercancías*. El empleo del dinero en el comercio no cambia en nada este carácter esencial. El dinero simplemente permite que los diversos cambios que se constituyen el comercio, se dividan en partes o fases que los facilitan. Cuando se cambian las mercancías por dinero no se realiza más que una mitad del cambio. En efecto, cuando se vende algo por dinero, lo que uno se propone es emplear este dinero en comprar alguna otra cosa, y únicamente porque el dinero tiene esa facultad, todos lo desean y están dispuestos a recibirlo. La palabra “dinero” tal como comúnmente la empleamos tiene un sentido casi metafórico. Para designar un hombre rico decimos que es un hombre que tiene dinero, y para representar su riqueza decimos que tiene tal suma, aunque ese millonario probablemente no tenga en su poder más que algunos dólares o centenas de dólares. Su fortuna consiste de hecho en sus casas, tierras, mercancías, acciones o títulos y otras obligaciones. El negociante astuto no amontona dinero. Por el contrario, con el dinero que obtiene de sus ventas se apresura a hacer otras compras. Si no compra mercancías para utilizarlas en su negocio o para su uso o para servicios o gustos personales, compra tierras, casas, títulos, acciones, hipotecas u otras cosas de las que espera provechosos rendimientos.

El comercio entre naciones, sostenido por numerosas transacciones individuales que, separadamente, no son sino etapas o pasos del cambio completo es, en conjunto, como la primitiva forma de comercio, el cambio de mercancías por mercancías. El dinero no toma parte en el comercio internacional, y el mundo no ha alcanzado todavía el grado de civilización que nos dará una moneda internacional. El papel moneda que en todas las naciones civilizadas constituye ahora la mayor parte de su dinero no es nunca exportado para regular balances, y cuando el oro y la plata acuñados son importados, lo son como una mercancía y su valor se calcula por el del metal que contienen. Lo que cada nación importa es pagado con mercancías que exporta, a menos de que lo reciba a título de préstamo o de inversiones como intereses, rentas o tributos. Este hecho era perfectamente claro en otros

tiempos, antes de que el comercio hubiera alcanzado su refinamiento actual con las infinitas divisiones y subdivisiones. Un navío zarpaba de Nueva York, Filadelfia o Boston, llevando por cuenta del propietario o del despachador, un cargamento de harina, de madera o de duelas para las Indias Occidentales, donde era vendido y su producto invertido en azúcar, ron o melazas que eran traídas de retorno o que, tal vez, eran llevadas a Europa, donde se las vendía y se invertía el importe en mercancías europeas que eran traídas al país. Ahora el exportador y el importador son, por lo común, diferentes personas, pero las letras de cambio expedidas por uno en razón de las mercancías exportadas son adquiridas por el otro y empleadas para pagar los bienes importados. En cuanto al país concierne, la transacción es la misma que si los importadores y exportadores fuesen las mismas personas; y que las importaciones excedan en valor a las exportaciones no es prueba de una pérdida mercantil, como en los viejos tiempos el que un barco mercante volviera al país nativo con un cargamento de más valor que el sacado afuera no sería prueba de un viaje desventajoso.

CAPÍTULO XI
LOS ALTOS SALARIOS, ¿NECESITAN PROTECCIÓN?

El proteccionismo obtiene un fuerte soporte en la creencia de que los productos del trabajo mal pagado de algunos países podrían vender por precio más bajo los productos de otros países con trabajo bien retribuido, si se permitiese la libre competencia. Esta creencia no sólo lleva a los trabajadores a pensar que la protección es necesaria para mantener altos los salarios, sino que les induce a creer que la protección es necesaria en interés del país en general.

Y esta creencia tiene importantes aspectos, que van más allá de lo que al arancel se refiere. Permite a los patronos persuadirse de que sirven al interés general reduciendo los salarios o impidiendo su aumento, y contribuye poderosamente a oponerse a los esfuerzos de los trabajadores por mejorar su condición, suscitando contra ellos una corriente de opinión que de otra manera sería neutral, si no fuertemente en su favor.

Es evidente que, aún quienes más vociferan que necesitamos un arancel protector para mantener el alto tipo de los salarios, realmente no creen en ello. Porque si la protección es necesaria contra países de salarios inferiores, debe serlo más contra los países que tienen los más bajos salarios y mucho menos contra los que los tienen más altos.

“Es una pobre regla que no se aplica en ambos sentidos”. Si necesitamos un arancel proteccionista a causa de nuestros altos salarios, los países de salarios bajos necesitarían el librecambio, o por lo menos nada tendrían que temer de éste. ¿Cómo es, pues, que encontramos proteccionistas de Francia, de Alemania y de otros países de bajos salarios, declarando que sus industrias serían arruinadas por la libre competencia de las industrias de más altos salarios de la Gran Bretaña y de los Estados Unidos, con la misma vehemencia con que los proteccionistas de estos últimos países declaran que sus industrias serían arruinadas si se las expusiera a la libre competencia de los productos del “mal pagado” trabajo de Europa?

Usualmente, el argumento de que el país de altos salarios necesita protección se presenta de esta manera: “los salarios aquí son más altos que en otra parte; por consiguiente, si el producto del trabajo extranjero más barato fuese libremente admitido, eliminaría del mercado el producto de nuestro más caro trabajo nacional”. Pero la conclusión no es congruente con las premisas. Para deducirla hay que dar por supuestas dos proposiciones intermedias: primera, que bajos salarios significan bajo costo de producción, y segunda, que la producción es determinada exclusivamente por el costo o, por decirlo de otro modo, que al ser libre el comercio, cada cosa sería producida donde pudiera serlo a costo menor. Examinemos separadamente estas dos proposiciones.

Si el país de bajos salarios puede vender más barato que el país de salarios más altos, ¿cómo es que, aun cuando el peón rural americano recibe el doble del salario del trabajador agrícola inglés, el cereal americano se vende más barato que el cereal inglés? ¿Cómo es que, aun cuando el nivel general de los salarios es más alto aquí que en ninguna otra parte

del mundo, nunca hemos dejado de exportar los productos de nuestro trabajo, bien pagado, a países de trabajo menos pagado?

Los proteccionistas contestan que el cereal americano se vende más barato que el cereal inglés, a pesar de la diferencia de salarios, a causa de nuestras ventajas naturales para la producción de cereales, y a que la masa de nuestras exportaciones consiste en aquellas materias brutas en las cuales los salarios no son un elemento tan importante del costo, puesto que no implican tanto trabajo como los productos más elaborados, que llamamos manufacturados.

Pero la primera parte de esta contestación equivale a admitir que el tipo de los salarios *no* es el elemento determinante en el costo de producción y que el país de bajos salarios no necesariamente produce más barato que el país de salarios altos; además, en cuanto a la distinción establecida entre productos brutos y productos más elaborados, es evidente que está fundada en comparar las cosas por el volumen o peso, cuando la única medida del trabajo empleado es el valor. Una libra de paño implica más trabajo que una libra de algodón, pero esto no es verdad del valor de un dólar. Que un pequeño peso de paño sea cambiado por un gran peso de algodón, o una pequeña partida de relojes por una gran partida de trigo, significa sencillamente que la misma suma de trabajo produciría más peso y volumen de una cosa que de otra, y de igual modo la exportación de cierto valor de grano, mineral, piedra o madera significa la exportación de una cantidad de productos del trabajo exactamente igual a la exportación del mismo valor en encajes o artículos de fantasía.

Mirando más lejos, vemos en todos sentidos que no es un hecho exacto el que el poco precio del trabajo favorezca la producción. Si esto fuera verdad, ¿cómo es que el desarrollo de la industria en los Estados Unidos de la Unión Americana no fue más rápido que en los Estados libres? La verdad es que un bajo tipo de salarios no significa un bajo costo de producción, sino todo lo contrario. La verdad universal y obvia es que el país donde los salarios son más altos puede producir con mayor economía, porque es donde los trabajadores tienen más inteligencia, más ingenio y más habilidad; porque los inventos y descubrimientos son allí más rápidamente alcanzados y más fácilmente utilizados. Las grandes invenciones y descubrimientos, que han aumentado tan enormemente el poder del trabajo humano para producir riqueza, han sido hechos todos en países donde los salarios eran comparativamente altos.

Que los bajos salarios significan trabajo ineficaz, puede verse donde quiera que se mire. Media docena de carpinteros bengaleses son necesarios para hacer una labor que un carpintero americano puede hacer en menos tiempo. Los americanos residentes en China tienen criados por casi nada; pero necesitan tantos, que el costo de la servidumbre es mayor que en los Estados Unidos y, sin embargo, los chinos que están empleados en gran número en el servicio doméstico en California y obtienen salarios que no hubiesen soñado en China, son eficaces trabajadores. Id a High Bridge y veréis una gran maquinaria, dirigida por pocos hombres, despegando una fuerza de miles de caballos en elevar el agua de un riachuelo para el suministro de la ciudad de Nueva York, mientras en el Nilo podéis ver fellahs egipcios sacando el agua con norias y conduciéndola en cántaros. En Méjico, con jornales de cuatro o cinco dólares al mes, el mineral de plata ha sido elevado durante siglos sobre las espaldas de hombres que trepaban por rústicas escalinatas; pero cuando el laboreo de las minas de plata comenzó en Nevada, donde no podía obtenerse el trabajo por menos de cinco o seis

dólares al día, se empleó la fuerza del vapor. En Rusia, donde los salarios son muy bajos, los cereales se recolectan todavía segándolos con la hoz y desgranándolos con el mayal o con los cascos de los caballos, mientras que en nuestros Estados del Oeste, donde el trabajo es muy caro, comparado con el ruso, los cereales son segados, trillados y empacados mecánicamente.

Si fuera verdad que igual suma de trabajo produce siempre iguales resultados, trabajo barato debería significar producción barata. Pero obviamente esto no es cierto. La fuerza muscular humana es, en verdad, muy semejante en todas partes, y si los salarios fuesen suficientes para mantenerse en buena salud corporal, el trabajador pobremente pagado podría, acaso, ejercitar tanta fuerza física como el trabajador altamente remunerado. Pero la fuerza de los músculos humanos, aunque necesaria para toda producción, no es la fuerza primera y eficaz en la producción. Lo es la inteligencia humana, y los músculos son meramente los instrumentos por los cuales esa inteligencia se pone en relación y opera sobre las cosas exteriores para utilizar las fuerzas naturales y moldear la materia conforme a sus deseos. Una raza de pigmeos inteligentes con músculos no más fuertes que los de un saltamontes, podría producir más riqueza que una raza de gigantes idiotas con músculos tan fuertes como los de un elefante. Pues bien, la inteligencia varía con el nivel de la comodidad, y el nivel del bienestar varía con los salarios. Donde quiera que los hombres estén condenados a una vida pobre, fatigosa y precaria, sus cualidades mentales descienden hacia el nivel del bruto. Donde quiera que prevalezcan condiciones más favorables, las cualidades que levantan al hombre sobre el bruto y le dan poder para dominar y obligar la naturaleza exterior, se desarrollan y extienden. Y por esto la eficiencia del trabajo es mayor donde los trabajadores viven mejor y tienen más descanso - esto es, donde los salarios son más altos.

¿Cómo, pues, en presencia de estos hechos obvios, podemos explicarnos el predominio de la creencia de que un país de bajos salarios tiene para la producción ventajas sobre otro país de salarios altos? No puede ser imputado a los maestros del proteccionismo. Este es uno de los errores que el proteccionismo aprovecha, pero que del cual no es responsable. Los hombres no lo aceptan porque sean proteccionistas, sino que se convierten en proteccionistas porque lo aceptan. Y parecen sostenerlo tan firmemente y, en ocasiones, propagarlo tan enérgicamente los llamados librecambistas como los proteccionistas. Prueban esto las predicciones de los economistas del librecambio afirmando que si los Sindicatos conseguían elevar los salarios y reducir las horas, Inglaterra perdería su posibilidad de vender mercancías a otras naciones, y otras objeciones semejantes hechas por los llamados librecambistas contra los movimientos análogos de los trabajadores en los Estados Unidos.

La verdad es que la idea de que los bajos salarios dan a un país ventajas para la producción es una deducción inconsciente del hecho cotidiano de que es ventajoso para un productor individual obtener trabajo con bajos salarios.

Verdad es que un productor individual obtiene ventajas cuando hace descender los salarios de sus obreros por debajo del nivel corriente o puede importar trabajadores que le trabajen por menos, permitiéndole esto vender más barato que sus competidores, mientras que el patrono que continúa pagando salarios más altos que los otros patronos a su alrededor, vería, antes de mucho, arruinado su negocio. Pero de aquí no se sigue que el país donde los salarios sean bajos pueda vender más barato que el país donde los salarios sean

altos, porque la eficiencia del trabajo, aunque pueda variar en algo con los salarios pagados en casos singulares, está determinada en mayor grado por el nivel general del bienestar y de la inteligencia y por los hábitos y procedimientos prevalecientes que ellos originan. Cuando un patrono aislado obtiene trabajo por menos que el nivel de salarios que prevalece en torno suyo, la eficiencia del trabajo que adquiere todavía está ampliamente determinada por ese nivel. Pero un país donde el nivel general de los salarios es bajo, no tiene ventaja sobre otro país, porque en el primero la eficiencia general del trabajo debe ser también baja.

El efecto inmediato de una reducción general de salarios en cualquier país sería únicamente alterar la distribución de la riqueza. Del total de la producción iría menos a los trabajadores y más a los que participan del resultado de la producción sin contribuir a ella. Algunos cambios en las exportaciones e importaciones seguirían probablemente a una reducción general de salarios, obedeciendo a cambios en la demanda relativa. Las clases trabajadoras, al ganar menos que antes, tendrían que reducir sus gastos superfluos y quizá vivir con alimentos más baratos. Otras clases, al encontrar aumentadas sus rentas, adquirirían más y costosos manjares y más artículos de lujo de mayor precio, y mayor número de ellos podrán viajar y gastar en países extranjeros el producto de las exportaciones, por lo cual, naturalmente, las importaciones disminuirían. Pero, salvo cambios como éste, el comercio exterior de un país no sería afectado. El país en su conjunto no tendría más cosas que vender ni podría comprar más que antes. Y en poco tiempo, el efecto inevitable de la degradación del trabajo implicado por la reducción de los salarios, comenzaría a sentirse en la reducción del poder productor, y tanto las exportaciones como las importaciones disminuirían.

Del mismo modo, en cualquier país donde hubiese un aumento general de salarios, el efecto inmediato sería sólo el de alterar la distribución de la riqueza, yendo a los trabajadores más del total de la producción y menos a los que viven del trabajo de otros. El resultado seria una mayor demanda de los artículos de lujo más baratos y menos de los más costosos. Pero el poder productivo no sería en manera alguna disminuido; no habría menos que exportar que antes, ni menos capacidad para pagar las importaciones. Por el contrario, algunas de las clases ociosas encontrarían sus rentas tan reducidas que tendrían que dedicarse a trabajar, y así aumentaría la producción, mientras que tan pronto como el aumento de salarios comenzara a influir en las costumbres del pueblo y en los métodos industriales, el poder productivo aumentaría.

CAPÍTULO XII
LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS NATURALES COMO ARGUMENTOS DEL PROTECCIONISMO

Hemos visto que los bajos salarios no significan bajo costo de producción, y que un alto nivel de salarios, en vez de colocar al país en condiciones de inferioridad para producir, realmente lo favorece. Esto desvirtúa la pretensión de que la protección es necesaria a causa de los altos salarios, pues demuestra la inexactitud de la primera premisa en la cual se basa. Pero es interesante examinar el segundo supuesto de ese argumento: que la producción es determinada por el costo, de manera que un país de peores condiciones no puede producir si se permite la libre competencia de otro país de condiciones superiores. Porque mientras oímos algunas veces que la protección es necesaria a causa de sus grandes ventajas naturales que deben desarrollarse, otras veces oímos que la protección es necesaria a causa de la diseminación de los habitantes, la falta de capital, de maquinaria o de instrucción técnica, o a causa de los altos impuestos o de la alta tasa de interés, u otras condiciones que tal vez implican una efectiva desventaja.

Pero sin referirnos a la realidad de las supuestas ventajas o desventajas, todos estos peculiares alegatos en favor de la producción quedan anulados cuando se demuestra, como puede demostrarse, que cualesquiera que sean las ventajas o desventajas de la producción, un país puede aumentar su riqueza por el comercio exterior.

Si suponemos dos países, cada uno de los cuales, por la razón que fuere, tiene una manifiesta inferioridad en alguna rama de la producción en la cual el otro posee una notoria ventaja, es evidente que el intercambio de mercancías los beneficiaría mutuamente, permitiendo a cada uno compensar su desventaja aprovechándose de la ventaja del otro, exactamente lo mismo que hicieron el ciego y el cojo en la anécdota conocida. El comercio entre ellos daría a cada país una suma de cosas mayor de la que de otro modo podrían obtener con la mínima cantidad de trabajo. Este caso semejaría el de dos trabajadores, cada uno de los cuales tuviera una superioridad sobre el otro para alguna cosa, y que, trabajando juntos, consagrándose cada uno a esa parte para la cual era más diestro, podrían obtener más del doble que si cada uno trabajara separadamente.

Pero supongamos dos países de los cuales uno tuviera superioridad sobre el otro para cualquier producción de la cual ambos fueran capaces. Al ser libre el comercio entre ambos ¿hará uno de dichos países todas las exportaciones y el otro todas las importaciones? Esto, naturalmente, sería absurdo. ¿Sería, pues, imposible el comercio entre ellos? Ciertamente, no. A menos que los habitantes del país inferior se trasladasen en masa al otro país que le aventajaba, el comercio sería recíprocamente beneficioso. El pueblo del país de mayores ventajas importaría del país menos favorecido los productos para los cuales la diferencia de condiciones entre ambos fuera menor, y exportaría en retorno los productos en los cuales la diferencia fuese mayor. Por este intercambio ganarán ambos pueblos. El del país de menores ventajas ganaría alguna parte de las ventajas del otro país, y el del otro país de mayores ventajas también ganaría, desde el momento en que, ahorrándose la necesidad de producir aquellas cosas para las cuales sus ventajas son menores, podría concentrar sus energías sobre la producción de las cosas en las cuales sus ventajas fueran mayores. Este

caso se parecería al de los dos trabajadores de diferentes grados de aptitud en todas las partes de su oficio o al de un obrero hábil y un auxiliar menos hábil. Aunque el primero de dichos trabajadores pudiera realizar todas las partes del trabajo en menos tiempo que el auxiliar, habría, no obstante, algunas partes en las cuales la ventaja de su superior destreza sería menor que en otras, y dejando éstas al auxiliar, podría consagrarse más tiempo a aquellas partes en las que su superior maestría fuese más eficaz, habiendo, como en el primer caso, ganancia mutua para ellos en trabajar juntos.

Así, pues, ni las ventajas ni las desventajas constituyen razón para restringir el comercio*. El comercio es siempre para beneficio de ambas partes. Si no fuera así, no habría tendencia a hacerlo.

* En la práctica no hay país del cual pueda decirse que tiene superioridad en todas las ramas de la producción. Las condiciones que hacen una parte del globo habitable mejor dispuesta para cierta producción, la hacen peor para otras, y lo que es desventaja para cierta clase de producción, es generalmente, ventaja para otra. Aún la falta de lluvia, que hace algunas partes del globo inhabitables para el hombre, puede, si los inventos alcanzan a utilizar directamente el poder de los rayos solares, resultar especialmente ventajosa para ciertas ramas de la producción. Las ventajas y desventajas que proceden de la diversa densidad de población, del especial desarrollo de ciertas formas de la industria, etc., son también muy relativas. La más positiva de todas las ventajas en la producción, la que más seguramente da superioridad en todas las ramas, es la que nace de la inteligencia general que aumenta con el aumento del bienestar y de descanso en las masas del pueblo, esto es: por el aumento de salarios.

Y vemos otra vez la falacia de la doctrina proteccionista cuando afirma que si producir una cosa no exige más trabajo en nuestro país que en otro, nada perderemos rechazando el producto extranjero, aunque tengamos que pagar más alto el precio por el producto nacional. *El intercambio de los productos del trabajo no se basa en las diferencias de costo absoluto, sino de costo relativo.* Las mercancías pueden ser enviadas provechosamente desde los sitios donde cuesten más trabajo a los lugares donde cuesten menos trabajo, con tal (y éste es el único caso en el que serán enviadas) que haya una diferencia en el costo del trabajo mayor todavía con respecto a las otras cosas que el primero de dichos países desea obtener. Así, el té, que Horacio Greeley citaba como una producción que podía ser ventajosamente naturalizada en los Estados Unidos por medio de un alto derecho arancelario, podría, indudablemente, ser producido en los Estados Unidos con menos costo de trabajo que en China, porque para el transporte marítimo, embalaje, etc., podríamos usar procedimientos mejores que los chinos. Pero hay otras cosas, tales como las minas de plata, el refinado del petróleo, los tejidos de paño, la fabricación de relojes, en las cuales nuestras ventajas sobre China son enormemente mayores que en el cultivo del té. Por consiguiente, produciendo estas cosas y cambiándolas directa o indirectamente por el té chino, por el mismo trabajo obtenemos, a pesar del largo transporte, más té que cultivándolo nosotros.

Considérese cómo este principio de que el intercambio de mercancías es regido por el costo de producción comparativo y no por el absoluto, se aplica al argumento de que los derechos protectores son debidos a los impuestos internos. Es, naturalmente, verdad, que un impuesto especial establecido en una rama de producción, la coloca en situación de inferioridad, a no ser que se establezca un impuesto equivalente sobre la importación de

productos similares. Pero esto no es verdad tratándose del conjunto de los impuestos que pesen igualmente sobre todas las ramas de la industria Como tal tributación no altera los beneficios relativos de las industrias, no disminuye el relativo estímulo al funcionamiento de cada una de ellas, y proteger aisladamente una industria contra la competencia extranjera con motivo de esta tributación general, es sencillamente permitir que quienes se dediquen a esa industria esquiven su parte en la tributación general.

Pero del principio que, como hemos visto, causa y regula los cambios internacionales, se deduce que imponer restricciones al comercio exterior en cualquier país con motivo de sus desventajas en la producción, es impedir la atenuación de esas desventajas que resultaría del comercio exterior. El comercio libre es comercio voluntario. No puede efectuarse a menos de que haya ventaja para ambas partes y entre ambas; el comercio libre es relativamente más provechoso para el país pobre y no desarrollado que para el país rico y próspero. La apertura del comercio entre Robinsón Crusoe y el resto del mundo hubiera sido beneficiosa para ambas partes; pero, relativamente, la ventaja hubiera sido mucho mayor para Robinsón que para el resto del mundo.

Hay una clase de proteccionistas que conceden que el librecambio es bueno en sí mismo; pero dicen que nosotros no podemos adoptarlo satisfactoriamente hasta que las otras naciones lo hayan adoptado o hasta que todas las demás naciones hayan alcanzado nuestro nivel de civilización; o, como otras veces se expresan, hasta que el milenio haya venido y los hombres hayan cesado de luchar por sus propios intereses en oposición al interés de los demás. Han cesado de negar la bondad esencial del librecambio, pero sostienen que, en tanto que otros países mantengan aranceles protectores, la Gran Bretaña, en defensa propia, deberá tener también una tarifa protectora, al menos contra los países que rehúsan admitir libremente los productos ingleses.

La falacia en que se fundan estas excusas dadas para la protección es la que consideramos en el capítulo anterior – la falacia que el país de bajos salarios puede vender más barato que el de salarios altos; pero con ésta han mezclado la idea a la cual los proteccionistas llaman la atención – la idea de que la abolición de los derechos aduaneros por cualquier país es una ventaja, no para el pueblo de ese país, sino del pueblo de otros países a quienes se da así libre acceso a su mercado.

Todos estos conceptos son formas del espejismo de que la exportación es más provechosa que la importación; pero están tan difundidos y son tan influyentes, que estará bien consagrarles unas cuantas palabras. El efecto directo del arancel es restringir al pueblo que lo establece. Reduce la libertad de los extranjeros para comerciar, únicamente a través de su efecto restrictivo sobre la libertad de los propios ciudadanos para comerciar. En cuanto a los extranjeros concierne, éstos sólo ven afectada indirectamente su libertad para comerciar con un determinado país, mientras que los ciudadanos del mismo ven directamente restringida su libertad para comerciar en todo el mundo. Como el comercio implica mutuo beneficio, es cierto que cualquier restricción que impida a una de las partes comerciar debe producir daño en cierta medida a la otra parte. Pero el perjuicio indirecto que un arancel protector inflige a los otros países es difuso y leve, comparado con el daño que infiere directamente a la nación que lo impone.

Para cualquier nación, restringir la libertad de sus propios ciudadanos al comercio, porque las otras naciones también restringen la libertad de sus ciudadanos, es la política de “quedarse ciego para dejar tuerto al vecino”. Otras naciones pueden perjudicarnos estableciendo impuestos que tiendan a empobrecer a sus propios ciudadanos, porque como habitantes del mundo nos interesa realmente que todos los habitantes del mundo prosperen. Pero ninguna nación puede hacernos tanto daño como podemos hacerlo a nosotros mismos, si en retaliación establecemos impuestos similares sobre nuestros ciudadanos.

La constitución y plan de las cosas en este mundo, en el cual estamos unos pocos años, es tal, que nadie puede hacerse el bien ni el mal por sí solo. Ninguno puede sustraerse a la influencia de lo que le rodea, y decir: "no me importa lo que hacen los demás”; ni tampoco puede nadie decir: “lo que yo hago no importa a los demás”. Sin embargo, está en la tendencia de las cosas que quien hace el bien se aproveche más, y quien hace el daño lo padezca más él. Y quienes dicen que una nación debe adoptar una política esencialmente mala porque otras naciones la han adoptado, son tan insensatos como si dijeran mentid, porque los otros son falsos; permaneced ociosos, porque otros son holgazanes; rehusad instruiros, porque otros son ignorantes.

CAPÍTULO XIII
PROTECCIÓN Y PRODUCTORES

La teoría proteccionista es que el aumento que los derechos provocan en el precio a que puede ser vendida en un país una mercancía importada, *protege* al productor nacional* (esto es, al hombre por cuya cuenta son producidas las mercancías para la venta) contra la competencia extranjera, a fin de *alentarle*, por los mayores beneficios que de otra manera no podría obtener, a que emprenda o aumente la producción. Todos los beneficiosos efectos atribuidos a la protección dependen de su efecto de alentar así a los productores.

*Por falta de un mejor término he usado aquí la palabra "productores" en el sentido limitado que hace referencia a los que controlan capital y empleo en la producción.

Pero cuando, admitiendo esto, los adversarios de la protección describen a toda la clase de productores protegidos como haciéndose ricos a expensas de sus conciudadanos, resultan refutados por obvios hechos. Los hombres de negocios saben perfectamente que en industrias protegidas por mucho tiempo el margen de provecho es tan pequeño y las probabilidades de fracaso son tan grandes como en cualquier otra – si en realidad las industrias protegidas no tienen más dificultades para triunfar a causa de las más peligrosas fluctuaciones a que están sujetas.

La razón por la cual la protección en la mayoría de los casos fracasa en fomentar la industria no es difícil de ver.

El costo de todo derecho protector pagado por el público en general, es: (1) el tributo recaudado sobre las mercancías importadas, más los provechos sobre este tributo, más los gastos de los procesos que de vez en cuando se instruyen contra los contrabandistas más fuertes, y de enviar a presidio a algún pobre sin amigos; más las propinas y participaciones recibidas por los funcionarios; y, (2) los precios adicionales que hay que pagar por los productos de la industria nacional protegida.

Sólo de esta última parte puede obtener la industria protegida algún aliento. Pero por más que esta parte ya no representa más que una fracción de lo que paga el público, en general, no hay todavía en ella más que una cierta porción que sirva de ayuda efectiva. En primer lugar, los derechos protectores igual que los subsidios directos no se consiguen por nada. Así como la Compañía Postal de Navegación del Pacífico y los otros ferrocarriles con sus concesiones y bonos se han visto obligados a gastar vastas sumas de dinero para lograr representación en Washington, y han tenido que repartir generosamente en cabildeo, además del costo de obtener el "reconocimiento" del Congreso como una industria "en la infancia", de combatir las reducciones que amenazan el "fomento" recibido y de seguir paso a paso todo nuevo proyecto, son elementos considerables en los gastos. Pero todavía más importante es la pérdida absoluta en continuar con industrias tan poco provechosas en sí mismas, que sólo pueden ser mantenidas con subsidios. Y a esa pérdida debe añadirse el despilfarro, que parece inseparable de toda protección del Estado; porque es un hecho

conocido que, cuanto más dificultades se oponen a la competencia, más tardan las industrias en utilizar los progresos de la maquinaria y de los procedimientos.* Gran parte del estímulo que los beneficiados por el arancel reciban con elevación de los precios, tiene, pues, que consumirse, por lo cual la parte aprovechada para ayudarla es sólo una pequeña fracción de lo que pagan los consumidores. Al considerar juntos a los productores protegidos y los consumidores que pagan los impuestos hay una enorme pérdida. *Por lo tanto, en todos los casos en que se imponen derechos en beneficio de cualquier industria particular, el desaliento de la industria en general tiene que ser mayor que el aliento recibido por una determinada industria*

* Esta disposición queda, naturalmente, muy aumentada por el mayor costo de la maquinaria bajo un arancel protector, lo cual no sólo aumenta el capital necesario para principiar, sino que convierte en serio problema el desechar constantemente la maquinaria vieja y comprar la nueva que se requiere para mantenerse a la altura de los inventos.

Todo impuesto que eleve los precios para el fomento de una industria tiene que producir desaliento en las otras industrias en las cuales entran los productos de aquella. Así, un derecho que eleve el precio de la madera desalienta necesariamente las industrias que usan madera, desde las relacionadas con la construcción de casas y barcos hasta la fabricación de fósforos y palillos de dientes; un derecho que eleve el precio del hierro desalienta las innumerables industrias en las cuales entra el hierro; un derecho que eleve el precio de la sal desalienta al lechero y al pescador; un derecho que eleve el precio del azúcar desalienta la conserva de frutas, al fabricante de jarabes y de licores, y así sucesivamente. Es, pues, evidente que toda nueva industria que se incluye en la protección perjudica el fomento de las ya protegidas.

Si hay productores que aprovechan permanentemente de los derechos proteccionistas, es sólo a causa de que están protegidos de otra manera contra la competencia interior y, por consiguiente, el provecho que a ellos llega por razón de las tarifas no lo reciben como productores, sino como monopolizadores. O dicho de otro modo: *los únicos casos en que la protección puede beneficiar a cualquier clase de productores más que temporalmente, son los casos en que no puede fomentar la industria.* Porque ni los derechos, ni los subsidios pueden dar ventajas permanentes en cualquier negocio abierto a la competencia nacional, a causa de la tendencia de los provechos a un nivel común. El primer efecto de un arancel protector es aumentar los beneficios en la industria protegida. Pero a menos que la industria sea de algún modo protegida contra la afluencia de los competidores que tal aumento de provechos debe atraer, esta afluencia pronto ha de llevar esos provechos al nivel corriente. Un monopolio más o menos completo, que pueda así permitir a ciertos productores retener para sí mismos el aumento de los provechos que un arancel protector produce al principio, puede originarse de la posesión de ventajas de diferentes clases.

Puede provenir, en primer lugar, de la posesión de algunas ventajas naturales especiales. Por ejemplo, las únicas minas de cromo hasta ahora descubiertas en los Estados Unidos pertenecen a una sola familia; esta familia ha sido beneficiada por los altos precios que los derechos protectores sobre el cromo han permitido cargar sobre los consumidores

nacionales. De igual modo, hasta el descubrimiento de nuevos y ricos depósitos de cobre en Arizona y Montana, los propietarios de las minas de cobre del Lago Superior pudieron repartirse enormes dividendos, a causa de los derechos protectores sobre el cobre, el cual, mientras fue imposible la competencia interior, estaba exento de la única competencia que podía reducir sus provechos y permitía ganar tres o cuatro centavos más por libra en el cobre vendido en los Estados Unidos que en el que enviaban a Europa.

Un monopolio similar puede obtenerse por la posesión de privilegios exclusivos dados por las patentes de invención.

O también puede conseguirse un monopolio análogo por la concentración de un negocio que requiera gran capital y conocimientos especiales, o por la agrupación de productores en “anillos” o “carteles” para limitar la producción nacional y ahogar la competencia interior.

Pero los mayores beneficios así obtenidos no estimulan en modo alguno la extensión de tales industrias. Por el contrario, resultan precisamente de condiciones naturales o artificiales que impiden la difusión de estas industrias. Son, en efecto, no los provechos del capital empleado en la industria, sino los provechos de la propiedad de los elementos naturales, de los derechos de patente, o de la organización y asociación, y aumentan el valor de la propiedad de esos elementos, derechos y combinaciones monopolizadoras, no los rendimientos del capital empleado en la producción. Aunque pueden ir a parar a los individuos o compañías que son productoras, no van a éstos como productores; aunque pueden aumentar los ingresos de los capitalistas, no vienen a éstos en virtud del empleo de su capital, sino en virtud de la propiedad de privilegios especiales.

De los monopolios que así se benefician de provechos que erróneamente se supone que van los productores, *los más importantes son aquellos que emanan de la propiedad privada de la tierra.* Lo que va al terrateniente no beneficia en lo más mínimo al productor, como puede verse fácilmente.

Los dos factores primarios de la producción, sin los cuales nada puede producirse, son tierra y trabajo. A estos dos factores esenciales se añade, cuando la producción rebasa sus formas primitivas, un tercer factor: capital, que consiste en el producto de la tierra y el trabajo (riqueza) utilizado con el fin de facilitar la producción de más riqueza. Así los tres factores de la producción, tal como ésta se efectúa en las sociedades civilizadas, son: tierra, trabajo y capital, y desde el momento en que en la civilización moderna la tierra se ha hecho materia de propiedad privada, los resultados de la producción se dividen entre el propietarios de la tierra, el propietario del trabajo y el propietario del capital.

Pero entre estos factores de la producción existe una diferencia esencial. La tierra es el factor puramente pasivo; el trabajo y el capital son los factores activos - los factores por cuya aplicación y conforme a cuya aplicación surge la riqueza. Por consiguiente, sólo la parte del producto que va al trabajo y al capital constituye la remuneración de los productores y estimula la producción. El propietario de la tierra no es productor en ningún sentido – no añade nada a la suma de las fuerzas productoras, y la parte de los resultados de la producción que él recibe por dejar usar los elementos naturales no recompensa y estimula la producción más que podría hacerlo la parte de sus cosechas que los salvajes queman ante un ídolo, en acción de gracias por la luz del sol que las ha madurado.

No puede haber trabajo hasta que hay un hombre; no existe capital hasta que el hombre trabaja y ahorra; pero la tierra está aquí antes de que viniera el hombre. Para la producción de las mercancías, el trabajador proporciona el esfuerzo humano; el capitalista proporciona los resultados de esfuerzo humano incorporado en forma que les permite ser usados para ayudar a un esfuerzo posterior, pero el propietario de la tierra ¿qué proporciona? ¿La superficie de la tierra? ¿Los latentes poderes del suelo? ¿Los minerales que yacen bajo él? ¿La lluvia? ¿El calor solar? ¿La gravitación? ¿Las afinidades químicas? ¿Qué suministra el propietario de la tierra que incluya una contribución *de él* al esfuerzo requerido para la producción? La respuesta tiene que ser, nada! Y, por consiguiente, lo que el propietario de la tierra extrae de los resultados de la producción no es recompensa a los productores ni estimulo a la producción, sino que es solamente un tributo que los productores se ven obligados a pagar a uno a quien las leyes permiten tratar como propio lo que la Naturaleza proporciona.

Ahora, conservando en la mente estos principios, examinemos los efectos de la protección. Supongamos que Inglaterra hace lo que los propietarios agrícolas ingleses desean con tanto anhelo: adoptar la política proteccionista e imponer altos derechos sobre los cereales. Esto aumentaría el precio de los cereales en Inglaterra, y su primer efecto sería, al par que perjudicaba seriamente a otras industrias, dar mayores beneficios a los agricultores ingleses. Este aumento de provechos causaría una afluencia a los negocios agrícolas, y el aumento de competencia para el uso de la tierra de cultivo, acrecentaría las rentas agrícolas, de manera que el resultado sería que, cuando la industria hubiese readquirido su equilibrio, aunque el pueblo inglés pagaría más por los cereales, los provechos del productor de cereales no serían mucho mayores que los provechos en cualquier otra ocupación. La única clase que obtendría todo el beneficio del aumento de precios que el pueblo inglés habría de pagar por su alimento, serían los propietarios de las tierras de cultivo, que no son productores de ninguna manera.

La protección no puede aumentar el valor del total de la tierra de un país, como no puede estimular la industria en su totalidad, por el contrario, su tendencia es frenar el aumento general del valor de las tierras, frenando la producción de la riqueza; pero al fomentar una determinada forma de producción, puede acrecentar el valor de una clase especial de tierra. Y es instructivo observar esto, porque explica ampliamente el motivo de instar la protección y a dónde van los beneficios.

Horacio Greeley creía refutar definitivamente la aseveración de que los derechos sobre el hierro enriquecerían a unos pocos a expensas de muchos, cuando declaraba que nuestras leyes no dan a nadie un privilegio especial para fabricar hierro, y preguntaba por qué, si el arancel da tan enormes beneficios a los productores de hierro como los librecambistas dicen, no se ponen estos librecambistas a trabajar y fabrican hierro.

Las leyes no me prohíben hacer hierro; pero permiten a algunos individuos que me prohíban hacer uso de las materias naturales con las que únicamente puede fabricarse el hierro, puesto que permiten a esos individuos tomar posesión de los depósitos de mineral que la Naturaleza ha dispuesto para la fabricación de hierro y tratarlos y conservarlos como si ellos fueran de su exclusiva propiedad privada y estuvieran puestos allí por ellos y no por Dios. Por consiguiente, esos depósitos de mineral de hierro son apropiados tan pronto como

hay vislumbre de que alguien necesitará utilizarlos, y cuando yo encuentro uno que serviría para mi objeto, encuentro también que pertenece a algún propietario que no me dejaría usarlo hasta que yo le satisficiese un precio de compra o conviniera en pagarle una renta de tanto por tonelada, casi todo, si no todo, lo que yo podría conseguir por encima de los rendimientos ordinarios del capital al producir el hierro. Así, mientras el derecho que eleva los precios del hierro no puede beneficiar a los productores, beneficiaría a los perros del hortelano a quienes las leyes permiten reclamar como propiedad suya los depósitos que, millones de años antes de que el hombre apareciese, fueron acumulados por la Naturaleza para el servicio de millones de seres que un día habían de venir a la tierra, permitiendo a los monopolizadores de nuestras minas de hierro establecer pesados gravámenes sobre sus conciudadanos mucho antes de que hubieran podido hacerlo en otras circunstancias.

Repitiendo: solamente al principio un derecho protector puede estimular una industria. Cuando las fuerzas de la producción han tenido tiempo de volver a equilibrarse, los beneficios de las industrias protegidas deben restituirse a un nivel ordinario, a menos que la interposición de obstáculos impida a una industria adquirir mayor extensión, y el impuesto, al perder su poder de fomentar por más tiempo, cesa de otorgar ventaja alguna a los productores no protegidos contra la competencia local.

CAPÍTULO XIV
PROTECCIÓN Y SALARIOS

Las discusiones sobre la cuestión arancelaria van rara vez más allá del punto a que ahora hemos llegado, porque, aun cuando se habla mucho, por lo menos en los Estados Unidos, del efecto de la protección sobre los salarios, es haciendo deducciones de lo que se afirma acerca de sus efectos sobre la producción de la riqueza. Sus defensores alegan que la protección eleva los salarios; pero siempre que intentan probarlo, es únicamente arguyendo, como hemos visto, que la protección aumenta la prosperidad de un país en conjunto, de lo cual infieren que debe aumentar los salarios. O cuando la aseveración de que la protección eleva los salarios se establece en forma negativa y afirman que la protección impide que los salarios caigan al bajo nivel de otros países, y esta afirmación está siempre fundada sobre la hipótesis de que la protección es necesaria para permitir que la producción continúe al alto nivel de salarios, y que, si fuera suprimida, la producción decaería a causa de que los productores extranjeros venderían a un más bajo precio que los productores nacionales, por lo cual los salarios tendrían también que caer.

El comercio, según hemos visto, es un modo de producción, y el efecto de las restricciones arancelarias sobre él es perjudicar la producción de riqueza. Pero los aranceles proteccionistas también actúan alterando la distribución de la riqueza al imponer altos precios a algunos ciudadanos y proporcionar extra beneficios a otros. Esta alteración de la distribución en su favor es el motivo que les impele a procurar activamente la imposición de derechos protectores y a advertir a los trabajadores las espantosas calamidades que les sobrevendrían si se abolieran tales derechos. Pero ¿de qué modo pueden los aranceles proteccionistas afectar la distribución de la riqueza en favor del trabajo? *El objetivo y efecto directo de los aranceles proteccionistas es elevar el precio de las mercancías. Pero los hombres que trabajan por un salario no son vendedores de mercancías; son vendedores de trabajo.* Venden trabajo con el propósito de comprar mercancías. ¿Cómo puede beneficiarles el aumento de precio en las mercancías?

Verdad es que hay una tendencia constante de todos los salarios hacia un nivel común y que esta propensión nace de la competencia. Pero esta competencia no es la de los mercados de artículos, sino *la competencia de los mercados de trabajo.* La tendencia de los salarios hacia un nivel común es más rápida en la misma ocupación, porque la transferencia de trabajo es más fácil. Si pasamos a una comparación de ocupación con ocupación, vemos que aunque hay una tendencia hacia un nivel común, que mantiene cierta relación entre los salarios de diferentes ocupaciones, existen, al mismo tiempo y lugar, grandes diferencias de salarios.

Aunque estas diferencias existen, los salarios en distintas ocupaciones están en cierta relación los unos con los otros, por la tendencia al nivel común, de manera que la reducción de salarios en una profesión tiende a reducirlos en otras, no por la competencia de los artículos en el mercado, sino por la competencia del trabajo en ese mercado. En la práctica, los Sindicatos, al frenar la competencia de trabajo, han elevado considerablemente los salarios en muchas ocupaciones, y hasta han producido diferencias entre los obreros sindicalizados y no-sindicalizados de la misma profesión. Y lo que limita la posibilidad de

elevar de este modo los salarios es claramente no la libre venta de las mercancías, sino la dificultad de restringir la competencia de trabajo.

Imaginemos, en las condiciones generales de la civilización moderna, un país de salarios relativamente altos y otro de salarios relativamente bajos. Supongamos estos dos países situados uno junto al otro y separados solamente por un muro que permita el libre paso de mercancías, pero infranqueable para los seres humanos. ¿Podemos suponer, como la teoría proteccionista arguye, que el país de los altos salarios no haría más que importar y el de los salarios bajos exportar, hasta que la demanda de trabajo fuera tan disminuida en el primero que los salarios descendiesen al nivel de los del segundo? Para esto sería menester suponer que el primer país siguiera enviando sus mercancías a través del muro sin obtener nada en retorno. Es evidente que un país no exportaría más de lo que recibiera en retorno, y el otro no importaría más de lo que diera en retorno. Lo que acontecería entre los dos países sería el cambio de sus respectivas producciones y, como indicamos previamente, que las mercancías que pasaran en uno y otro sentido en este cambio serían determinadas, no por la diferencia entre los salarios en ambos países, ni tampoco por las diferencias entre el costo de producción, sino por las diferencias dentro de cada país en el *costo comparativo* en la producción de las diferentes cosas. Este cambio de mercancías producirá mutuos beneficios a ambos países; aumentando la suma total de las de cada uno; pero cualesquiera que fuesen las proporciones a que ese cambio llegara, ¿cómo podría perjudicar la demanda de trabajo o influir en la reducción de los salarios?

Ahora cambiemos la suposición e imaginemos entre los dos países una barrera tal que impidiese el paso de mercancías y permitiera el libre tránsito de hombres. Ningún artículo producido por el trabajo mal pagado de un país podría en este caso ser trasmitido al otro; pero, ¿impediría esto la reducción de los salarios? Manifiestamente, no. Los patronos en el país de salarios altos podrían obtener trabajadores dispuestos a trabajar por menos, lo cual haría bajar rápidamente los salarios.

Lo que de este modo podemos ver con la ayuda de la imaginación concuerda con lo que vemos en la realidad. A pesar de los altos derechos que contienen la entrada de mercancías con el pretexto de proteger el trabajo americano, los trabajadores americanos de todos los oficios se ven obligados a unirse para protegerse a sí mismos al disminuir la competencia en el mercado de trabajo. Nuestro arancel protector sobre las mercancías eleva los precios de las mercancías, pero lo que ha elevado los salarios ha sido realizado por los Sindicatos y por los “Caballeros del Trabajo”. Destruid estas organizaciones y ¿qué haría el arancel para impedir la baja en los salarios en todas las profesiones ahora organizadas?

El único objetivo y espíritu de la protección no es la protección de los vendedores de trabajo sino la protección de los compradores de trabajo, no el de mantener los salarios sino el de mantener los beneficios. Las mismas clases que profesan su afán de proteger el trabajo elevando el precio de lo que ellas mismas tienen para vender, notoriamente compran trabajo tan barato como pueden y se oponen fogosamente a toda organización de trabajadores para elevar los salarios. Todo el ideal de la protección va contra los derechos del trabajo.

Ya he demostrado que la protección no puede, sino temporalmente, aumentar los provechos de los productores como productores; pero, aún sin tener esto en cuenta, es claro

que la aseveración de que la protección eleva los salarios implica dos presunciones: primera, que el aumento en los provechos del patrono significa aumento en los salarios de los trabajadores; y segunda, que el aumento de los salarios en las profesiones protegidas implica aumento en todas las ocupaciones.

Exponer estas presunciones es demostrar su absurdo. ¿Hay alguien que suponga, realmente, que porque un patrono obtenga mayores provechos pagará mayores salarios?

Los compradores de trabajo, como los compradores de las demás cosas, pagan, no conforme a lo que pueden pagar, sino a lo que tienen que pagar.

Los patronos nunca dan el aumento de sus provechos como razón para elevar los salarios de sus trabajadores, aunque frecuentemente aducen la disminución de los beneficios, como un motivo para reducir esos salarios. Pero es un pretexto, no una razón. La verdadera razón es que los malos tiempos que les disminuyen los beneficios, aumentan a la vez la competencia de los obreros en busca de trabajo. Tales excusas se dan únicamente cuando los patronos sienten que si reducen los salarios, sus trabajadores se verán obligados a someterse a la reducción puesto que otros se alegrarían de reemplazarlos. Y cuando los Sindicatos consiguen detener esta competencia, los obreros logran elevar sus salarios.

Por mucho que los derechos protectores aumenten los provechos de los patronos, ello no influiría en el aumento de los salarios, a menos que actuasen sobre la competencia de tal modo que diera a los trabajadores poder para obligar a ese aumento de salarios.

Hay casos en los que un derecho aduanero protector puede producir este efecto, pero sólo en pequeña extensión y por corto tiempo. Cuando un derecho, aumentando la demanda de cierta producción nacional, aumenta repentinamente la demanda de ciertas clases de trabajadores especialistas, los salarios de estos trabajadores pueden aumentar temporalmente, en un grado y tiempo determinados por las dificultades para obtener de otros países trabajadores diestros o para que los nuevos obreros adquieran la aptitud necesaria.

Pero en cualquier industria es sólo el corto número de trabajadores de aptitudes especiales el que puede ser afectado así y aun después de que tal ventaja ha sido conquistada por esos pocos, únicamente pueden conservarla por la organización obrera que limite la entrada a la profesión. Creo que hay casos, pocos realmente, en que han obtenido de este modo algún aumento de salarios las reducidas clases de trabajadores de ciertas industrias protegidas que exigen una maestría tan excepcional, que sus filas no pueden ser fácilmente engrosadas; y todavía son más raros los casos, si es que existen, en los cuales las dificultades de importar trabajadores o de instruir nuevos obreros han bastado durante mucho tiempo para conservar esos aumentos.

Cualquier efecto temporal que un arancel tuviera para aumentar los salarios de modo que hemos señalado, se perdería tan rápidamente que apenas podría decirse que había comenzado a obrar. Porque un aumento en los salarios de tales ocupaciones sería desde luego contenido por la afluencia de trabajo desde otras ocupaciones. *Y debe recordarse que el efecto de "estimular" cualquier industria por medio de un impuesto es necesariamente desalentar a otras industrias, y así se impulsa el trabajo hacia las industrias protegidas sacándolo de otras.*

Ni tampoco podrían elevarse los salarios aunque el subsidio que el arancel trata de dar a los patronos productores fuese dada directamente a los trabajadores. Si, en vez de las leyes que procuran aumentar los provechos de los patronos productores en ciertas industrias, hiciéramos leyes por las cuales hubiera de añadirse otro tanto a los salarios de los trabajadores, la competencia que el subsidio originaría pronto traería los salarios más el subsidio al nivel que antes tenían los salarios sin el subsidio. El resultado sería el que ocurrió en Inglaterra cuando, al comienzo de esta centuria, se intentó mejorar la miserable condición del trabajador agrícola con “suplementos de salario” pagados por el predial de la parroquia. Tan pronto se hicieron realidad los suplementos, disminuyeron los salarios que los patronos pagaban.

Pero si es absurdo imaginar que un arancel, sea cual fuere su poder para aumentar los beneficios en las industrias protegidas, puede elevar los salarios en esas industrias, ¿qué diremos de la idea de que tal elevación en los salarios de las industrias protegidas aumentaría los salarios en todas las industrias? Esto es como si se dijera que poner diques en el río Hudson elevaría el nivel de las aguas del puerto de Nueva York y, en consecuencia, del Océano Atlántico. Los salarios, como el agua, tienden a un nivel, y a menos que se eleven en las ocupaciones más bajas y difundidas, sólo pueden ser elevados en una profesión especial si se protegen de competencia

El nivel general de salarios en un país está notoriamente determinado por el nivel en las profesiones que requieren menor aptitud especial y a las cuales puede recurrir más fácilmente el hombre que no tiene más que sus brazos. Como éstas absorben la gran masa de trabajadores, esas ocupaciones constituyen la base de la organización industrial y son a las demás profesiones lo que el océano es a sus bahías. El nivel de salarios en las más altas ocupaciones puede ser llevado por encima del que prevalece en las más bajas, solamente cuando las más altas se encuentran resguardadas de la afluencia de trabajo por sus mayores riesgos o inseguridad, por la exigencia de superior aprendizaje, preparación o natural habilidad, o por restricciones como las impuestas por las organizaciones obreras. Y para conseguir algo semejante a un aumento de salarios en cualquier ocupación, para dedicarse a la cual no haya restricciones, es necesario aumentar los salarios en las profesiones más bajas y más humildes. Es decir, para volver a nuestro primer ejemplo: que el nivel de las bahías y los puertos no puede ser elevado sino elevando el nivel del océano.

Sean cuales fueren las condiciones de un país o las singularidades de su industria, la parte del trabajo en ocupaciones que pueden ser “protegidas” por los derechos de importación, será siempre pequeña comparada con la que se emplea en ocupaciones que no pueden ser protegidas. En los Estados Unidos, donde la protección ha sido llevada a su extremo, las estadísticas demuestran que solamente una vigésima parte del trabajo del país está ocupado en las industrias protegidas.

Las ocupaciones más bajas y más extensas son aquellas en que los hombres aplican su esfuerzo directamente a la naturaleza, y de ellas la agricultura es la más importante. En los primeros días de California, como después en Australia, se vio cuán rápidamente el alza de los salarios en esas ocupaciones los aumenta en todas las demás. Si hubiera acontecido en California cualquier cosa que aumentase la demanda de cocineros, carpinteros o pintores, el alza de los salarios de éstos hubiera tropezado prontamente con la afluencia de trabajo

desde las otras profesiones y, de este modo, se hubiera visto retardada y finalmente neutralizada. Pero el descubrimiento de las minas de oro, que elevó grandemente los salarios del trabajo ordinario, los elevó también en todas las ocupaciones.

La diferencia de salarios entre los Estados Unidos y los países europeos es por sí misma una comprobación de este principio. Durante los días de la colonia, antes de que tuviéramos ningún arancel proteccionista, los salarios corrientes eran más altos aquí que en Europa. La razón es clara. Por ser más fácil obtener tierra, el trabajador podía emplearse a sí mismo, y mantenidos así a un alto nivel los salarios en la agricultura, el nivel general de los salarios era más alto.

Sin embargo, aún en países que son importadores y no exportadores de productos agrícolas, un arancel protector sobre tales productos no podría aumentar los salarios en agricultura; todavía menos podría aumentarlos en otras ocupaciones, que vendrían a ser las más numerosas. Podemos ver esto en los efectos de las “leyes sobre los cereales”, en Gran Bretaña, que aumentaron no los salarios del trabajador rural, ni los beneficios del labrador, sino la renta del terrateniente.

Así, pues, vemos teóricamente que la protección no puede elevar los salarios. Que no lo puede lo demuestran los hechos definitivamente. Así se ha visto en España, en Francia, en Méjico, en Inglaterra durante los tiempos del proteccionismo, y en todas las partes donde se haya ensayado la protección. En países donde las clases trabajadoras tienen poca o ninguna influencia sobre el Gobierno, ni siquiera se ha pretendido que la protección eleve los salarios. Sólo en países donde es necesario alagar a las clases trabajadoras se emplea tan absurdo argumento.

CAPÍTULO XV
LA ABOLICIÓN DE LA PROTECCIÓN

Nuestra indagación ha demostrado suficientemente lo inútil y absurdo de la protección. Sólo queda por examinar el argumento que se alega siempre en favor de la protección cuando otras razones fracasan, arguyendo que, desde el momento en que se ha invertido el capital y se ha organizado la industria sobre la base de la protección, sería injusto y perjudicial abolir los derechos protectores de una vez, y que su reducción debe se gradual y paulatina. Este argumento en pro de la dilación, aunque aceptado y aún aducido por muchos de quienes fueron hasta ahora los más conspicuos adversarios de la protección, no resiste un examen. Nadie puede adquirir un derecho en un error; nadie puede alegar propiedad sobre el privilegio. Admitir que un privilegio sin otra base que un derecho legal no puede, en cualquier momento, ser derogado por otra ley, es incurrir en la absurda doctrina llevada tan lejos en la Gran Bretaña, por la cual se mantiene que una sinecura no puede ser abolida sin indemnizar al beneficiario, y que porque los antecesores de un hombre han disfrutado del privilegio de vivir a costa de los demás, él y sus descendientes, hasta los más remotos tiempos, han adquirido también el sagrado derecho de vivir a costa ajena. La verdadera doctrina - de la cual no debemos nunca, con ningún pretexto, borrar un ápice, es la consignada en nuestra Declaración de Independencia: la doctrina axiomática de que los hombres están dotados por el Creador con derechos iguales e inalienables y que cualquier ley o institución que niegue o perturbe esta nativa igualdad, puede en cualquier tiempo ser modificada o abolida. Y ninguna lección más saludable puede enseñarse hoy a los capitalistas de todo el mundo que la de que la justicia es un elemento de seguridad en las inversiones y que el hombre que negocia sobre la ignorancia y la esclavitud del pueblo, lo hace a riesgo suyo.

Si ha de haber cierta pérdida para cualquier sociedad a causa de inundación, incendio, invasión, peste o crisis comercial, esta pérdida recaerá tanto más levemente sobre el pobre y más pesadamente sobre el rico, cuanto más corto es el tiempo en que se realice. Si la moneda de un país se deprecia poco a poco, la moneda depreciada pasará forzosamente a las manos de los que son menos capaces de protegerse a sí mismos; el precio de las mercancías aumentará, anticipándose a la depreciación, mientras que el precio del trabajo seguirá ese movimiento muy retrasado; los capitalistas tendrán oportunidad de hacer sus préstamos con garantías y de especular con el aumento de precio, y la pérdida gravitará así con dureza relativamente mayor sobre el pobre que sobre el rico.

Así ocurre con la imposición de las cargas públicas. *Es notoriamente más ventajoso para las clases pobres que cualquier gasto público se realice de una vez que el distribuirlo en varios años por medio de la Deuda pública.* Así, si los gastos de la guerra civil hubieran sido sufragados por tributos establecidos en ese tiempo, tal distribución hubiera recaído pesadamente sobre los ricos. Pero el procedimiento de Deuda pública - invención gemela de los impuestos indirectos - el costo de la guerra no fue, como se pretendía, transferido desde el tiempo actual a los tiempos futuros (porque esto sólo hubiera sido posible si hubiéramos tenido que costear la guerra con préstamos de afuera, lo cual no fue el caso), sino que los tributos, que de otro modo hubieran pesado sobre los individuos en proporción a su riqueza, fueron sustituidos por tributos repartidos en una larga serie de años, y recaían sobre los

individuos en proporción, no a sus recursos, sino a su consumo, imponiendo así al pobre una carga relativamente mucho más grande que al rico. Si el rico hubiera tenido el patriotismo de soportar una guerra que le proporcionara sacrificios comparativamente mayores que los del pobre, quien en todas las guerras suministra la mayor parte de la “carne de cañón” la cosa sería diferente; pero lo cierto es que el repartir los tributos de la guerra en varios años, no sólo ha multiplicado muchas veces los gastos de la guerra, sino que ha favorecido al rico y perjudicado a las clases trabajadoras.

Si abolir la protección es, como los proteccionistas predicen, seguramente desorganizar el comercio y la industria, mejor es para todos y especialmente para las clases obreras que el cambio sea brusco y corto. Si el regreso a la condición natural del comercio y de la producción ha de dejar transitoriamente a algunos hombres sin trabajo, mejor es que suceda de una vez, en lugar de distribuir la misma pérdida de ocupación en una serie de años, deprimiendo constantemente el mercado de trabajo. En un período de depresión agudo, pero corto, el erario público podría, sin graves consecuencias, aliviar la penuria, pero cualquier tentativa para aliviar de esta manera el período de miseria, menos general, pero más prolongado, correspondiente a una larga etapa de depresión, tendería a crear un ejército de pobres habituales.

La idea de que nuestras fábricas quedarían paralizadas y nuestros altos hornos cerrados y nuestras minas de carbón abandonadas por la abolición de la protección, es una idea parecida a la de “el rabo que menea al perro”. ¿Dónde están las mercancías y de dónde han de venir para inundar nuestro mercado, y con qué las pagaríamos? No hay bastante poder productivo en Europa para abastecernos, ni barcos para transportarlas, aun sin decir nada acerca del efecto que sobre los precios europeos tendría la demanda de sesenta millones de personas, las cuales, proporcionalmente a su número, consumen más que los demás habitantes del mundo. Y desde el momento en que otros países no habían de inundarnos con los productos de su trabajo sin pedirnos en pago los productos del nuestro, todo aumento en nuestras importaciones al abolir la protección implicaría un correspondiente aumento de las exportaciones.

El aumento de poder que la supresión de las restricciones al comercio daría a la producción de riqueza se haría sentir en todas direcciones. Serían destruidos los “anillos” y donde los provechos son ahora excesivos, bajarían; pero la producción continuaría bajo condiciones más sanas y con mayor energía, al paso que la legislación y la administración se verían libres de una poderosa causa de corrupción, y todas las reformas del Gobierno se realizarían más fácilmente.

CAPÍTULO XVI
INSUFICIENCIA DE LOS RAZONAMIENTOS LIBRECAMBISTAS

Hemos visto el absurdo de la protección como principio general y la falacia de las razones que se dan en su favor. Hemos visto que los derechos protectores no pueden aumentar el total de la riqueza del país que los establece, y que no influyen para dar a los trabajadores una mayor proporción de esa riqueza. Hemos visto que sus efectos son, por el contrario, perjudicar ese total de riqueza y fortificar los monopolios a expensas de la masa del pueblo.

Pero aunque, directamente o por deducción, hemos refutado todos los argumentos que se hacen a favor de la protección; aunque hemos concluido que la protección es, por naturaleza, hostil al interés general, y que el librecambio es, por su propia índole, promotor de los intereses generales, todavía, si nuestra indagación se detiene aquí, no habríamos realizado el propósito con que la emprendimos.

La misma rotundidad con que nuestro estudio ha refutado las razones de la protección, indican que hay algo más que decir y sugieren esta pregunta: “Si la teoría proteccionista es realmente tan incompatible con la naturaleza de las cosas y tan inconsistente consigo misma, ¿cómo, después de tantos años de discusiones, tiene todavía tantos y tan fuertes defensores?

En nuestro examen hemos ido tan lejos y en algunos aspectos más lejos que acostumbran ir los librecambistas. Pero ¿qué es lo que hemos probado en cuanto al punto principal? Sencillamente, que la *tendencia* al librecambio es aumentar la producción de riqueza y, por lo tanto, *permitir* el aumento de los salarios, y que la *tendencia* de la protección es disminuir la producción de riqueza y robustecer ciertos monopolios. Pero de esto no se sigue que la abolición de la protección beneficiaría a las clases trabajadoras. La tendencia de un ladrillo arrojado desde lo alto de una chimenea es caer sobre la superficie del suelo. Pero *no* caería sobre el suelo si fuese interceptado por el tejado de una casa. La tendencia de todo lo que aumenta el poder productivo del trabajo es aumentar los salarios. Pero *no* aumentaría los salarios en una situación en la que los trabajadores se ven obligados a competir entre sí ofreciendo sus servicios por lo estrictamente necesario para vivir.

El librecambista sólo puede contestar: “Aumentará la riqueza y reducirá el costo de las mercancías”.

Pero en nuestro propio tiempo el obrero ha visto aumentar enormemente la riqueza, sin participar en ese aumento. Ha visto reducirse grandemente el precio de las cosas, sin hallar mayores facilidades para vivir.

Y al ver esto el trabajador, aun cuando pueda comprobar con más o menos claridad la hipocresía de los “anillos” y “combinaciones” que piden derechos arancelarios para la “protección del trabajo”, acepta las falacias de la protección, o por lo menos no hace ningún esfuerzo por impugnarlas, no tanto por la fuerza de éstas como por la debilidad de los razonamientos que el librecambio le hace. Una parte considerable, por lo menos, de los trabajadores más inteligentes e influyentes están plenamente convencidos de que la “protección” nada hace por el trabajo, pero tampoco creen que el librecambio pueda hacer, y por esto miran la cuestión arancelaria como problema que prácticamente no concierne a los

trabajadores, actitud que para los intereses protegidos es poco menos satisfactoria que una firme creencia en la protección. Porque cuando un interés está ya atrincherado en la ley y en los prejuicios, quienes no están contra él, están a favor de él.

Incuestionablemente el fenómeno social más importante de nuestro tiempo consiste en la parálisis parcial de la industria, fenómeno que en todo país altamente civilizado es en cierto grado crónico, y que en determinados períodos se intensifica produciendo extensas y prolongadas depresiones industriales. ¿Cuál es la explicación corriente de este fenómeno? ¿No es atribuido a la sobreproducción?

Es verdad que los librecambistas ingleses fueron capaces de levantar el entusiasmo necesario par derrotar la protección. Pero no sólo el hecho de que el arancel inglés encareciera los alimentos les permitió apelar a la afinidad y a la imaginación con una intensidad y una fuerza imposibles donde las mercancías afectadas por el arancel no son de tan primordial importancia, sino que el sentir de la época con respecto a tales reformas tenía más esperanza. El gran problema social que hoy se dibuja tan sombríamente en el horizonte del mundo civilizado apenas se percibía.

En la destrucción de la tiranía política y en la supresión de las restricciones al comercio, espíritus ardientes y generosos veían la emancipación del trabajo y la extirpación de la miseria crónica, y se creía confiadamente que los inventos y descubrimientos industriales de la nueva era en que el mundo había entrado, elevarían la sociedad desde sus mismos cimientos. Se confiaba en que la deducción natural de que el incremento de la riqueza general significaría mejora en la condición del pueblo.

Pero desengaño tras desengaño ha enfriado estas esperanzas, y lo mismo que la fe en el simple republicanismo se ha debilitado, el poder del llamamiento que los librecambistas hacen a las masas se ha debilitado también al declinar la creencia de que el mero incremento en el poder de producción aumentaría la recompensa al trabajo. En vez de que el abolir la protección en Gran Bretaña fuera seguido, como se esperaba, por la derrota del proteccionismo en todas partes, no sólo éste es más fuerte que antes en todo el mundo civilizado, sino que otra vez levanta la cabeza en la Gran Bretaña.

Es inútil decir a los trabajadores que el aumento en la riqueza general significa mejora en su condición. Saben por experiencia que eso no es verdad.

Es verdad que las estadísticas suelen arreglarse de manera que prueben, a medida del deseo, que la condición de las clases trabajadoras está mejorando rápidamente. Pero esto no es el hecho que los trabajadores conocen bien. Es verdad que el término medio del consumo ha aumentado y que la baratura de las mercancías ha hecho de uso común cosas otras veces consideradas como de lujo. Es verdad también que en muchas profesiones los salarios han aumentado algo y las horas se han reducido por medio de la organización de los trabajadores. Pero aunque los premios que se puede ganar en la lotería de la vida – o si alguien prefiere decirlo así, los premios que se pueden ganar por una aptitud, energía y previsión superiores – se van haciendo constantemente más grandes y más deslumbradores, los números sin premio van siendo cada vez más numerosos. El hombre de facultades y facilidades superiores puede esperar adquirir millones cuando hace una generación sólo podía esperar adquirir decenas de miles; mas para el hombre del común, las probabilidades de fracaso son mayores; el miedo a la necesidad, más apremiante. Es más penoso para el

hombre del común llegar a ser su propio patrono, sostener su familia y ahorrar algo para las eventualidades. Las angustias causadas por el temor de perder el empleo son cada vez mayores y la suerte del que pierde su puesto, más desastrosa. Para probar esto, no es necesario citar las estadísticas que demuestran cómo el pauperismo, la criminalidad, la locura y el suicidio crecen más de prisa que nuestra población. ¿Quién, que lea los periódicos, necesita prueba alguna de que el aumento en el total de la riqueza no significa aumento en la facilidad para ganarse la vida con el trabajo?

Y cuando consideramos períodos más extensos que los usualmente tomados en cuenta en las discusiones sobre si la condición de los trabajadores ha mejorado o no con el progreso de los medios de producción y con el aumento de riqueza, encontramos este gran hecho:

Hace cinco siglos, el poder productor de riqueza de Inglaterra, proporcionalmente a la población, era en verdad pequeño, comparado con el de hoy. No solamente eran desconocidas todas las grandes invenciones y descubrimientos que desde la introducción del vapor han revolucionado la industria mecánica, sino que la agricultura era más tosca y menos productiva. No habían sido descubiertos los pastos artificiales. No habían introducido la papa, los nabos, la zanahoria, la remolacha y muchas otras plantas y legumbres que el agricultor halla ahora que son más prolíficas. Las ventajas que dimanan de la rotación de cosechas eran desconocidas. Los instrumentos agrícolas consistían en la azada, la hoz, el mayal, el arado primitivo y la trilla. El ganado no llegaba a engordar más que hasta la mitad de las dimensiones que hoy alcanza por término medio, y los carneros daban la mitad de lana que hoy. Los caminos, donde los había, eran pésimos, los carruajes pocos y toscos, y lugares separados por cien millas estaban, en cuanto a dificultad de transporte, prácticamente tan alejados entre sí como lo están ahora Londres y Hong-Kong, o San Francisco y Nueva York.

Sin embargo, quienes pacientemente han estudiado aquellos tiempos – hombres como el profesor Thorold Rogers (“Six centuries of Work and Labour” – G.L.) quien se ha consagrado a historiar los precios y ha escudriñado los archivos de las universidades, de los castillos y de las oficinas públicas – nos dicen que la condición del trabajador inglés era, no sólo relativamente, sino absolutamente mejor en aquellos tiempos que en la Inglaterra de hoy, después de cinco siglos de progreso en las artes productivas. Nos dicen que los trabajadores no trabajaban tan fatigosamente como hoy y vivían mejor, que estaban exentos del angustioso temor de verse por la pérdida de empleo arrojados a la miseria y a la mendicidad o a dejar tras sí una familia que tuviera que apelar a la caridad para no morir de hambre. El pauperismo, tal como existe en la rica Inglaterra del siglo XIX, era absolutamente desconocido en la Inglaterra mucho más pobre del siglo XIV. La Medicina era empírica y supersticiosa, los preceptos y las precauciones higiénicas eran completamente desconocidos. Había frecuentemente plagas y hambres circunstanciales porque, merced a las dificultades del transporte, la escasez de un distrito no podía ser remediada con la abundancia de otro. Pero los hombres no morían de hambre, como ahora, en medio de la abundancia.

Si este es el resultado de cinco siglos de tal aumento en el poder productivo como jamás se había conocido antes en el mundo, ¿qué razón hay para esperar que la mera abolición del arancel protector beneficie permanentemente a los trabajadores?

CAPÍTULO XVII
LA VERDADERA FUERZA DE LA PROTECCIÓN

Todos sabemos que las razones que los hombres dan para explicar su conducta u opiniones no son siempre las verdaderas, y que, a menudo, bajo razones que damos a otros o a nosotros mismos, se esconde un sentimiento o una idea que sólo percibimos vagamente o de los cuales hasta podemos no tener conciencia, pero que en realidad es el factor determinante.

La verdad es que las falacias de la protección sacan su fuerza efectiva de un gran hecho que es para ella como la tierra era al mitológico Anteo, de manera que cuando son desprestigiadas se levantan otra vez. Es un hecho que ninguno de ambos bandos contendientes trata de explicar, que los librecambistas tranquilamente ignoran y los proteccionistas tranquilamente utilizan, pero que es de todos los hechos sociales el más notorio e importante para las clases trabajadoras: el hecho de que tan pronto, por lo menos, como el desarrollo social alcanza cierto grado, los trabajadores que buscan empleo son más que los que pueden encontrarlo, hay un excedente que en períodos recurrentes de depresión industrial llega a ser muy grande. Así, la oportunidad de trabajar viene a ser mirada como un privilegio y el trabajo en sí mismo es habitualmente considerado como un bien.*

*El conseguir trabajo, no el lograr los resultados del trabajo, según los escritores proteccionistas, es el objetivo de una política verdaderamente nacional, aunque por razones obvias no explican este concepto.

Aquí, y no en los artificiosos argumentos que sus defensores hacen, ni en el poder de los intereses particulares que se asocian a ellos, reside la verdadera fuerza de la protección. Bajo todos los hábitos mentales que, como dije, preparan a los hombres para aceptar las falacias de la protección, yace uno aún más importante - la costumbre arraigada en los pensamientos y en las palabras, de mirar el trabajo como una dádiva.

La protección, como hemos visto, actúa reduciendo el poder de una sociedad para obtener riqueza - disminuyendo el resultado que se puede conseguir con una cantidad dada de esfuerzo. “Producir más trabajo” en el sentido en que el Faraón daba más trabajo a los fabricantes de ladrillo hebreos al rehusarles la paja; en el sentido en que el derramar grasa por el suelo da más trabajo al ama de casa, o como la lluvia que moja el heno da más trabajo al labrador.

No obstante, cuando hemos probado esto, ¿qué es lo que hemos probado a los hombres cuyo mayor anhelo es encontrar trabajo; aquellos cuyo concepto de los buenos tiempos es el de tiempos en que el trabajo abunda?

Una lluvia que moja el heno claramente causa un perjuicio; pero ¿es un perjuicio para el jornalero que por ello logra un día de trabajo, que de otra manera no hubiera conseguido?

El derrame de grasa por el suelo de la cocina puede ser malo para el ama de casa; pero para la persona que friega el piso y se gana medio dólar es buena suerte.

O si los trabajadores de las obras públicas del Faraón hubieran sido como los trabajadores de las modernas obras públicas, ansiosos únicamente de que su trabajo dure, y si además de ellos hubiera habido una masa de trabajadores menos afortunados, presionando, luchando y suplicando para obtener empleo en el ladrillal, el edicto que, al reducir la productividad del trabajo daba más empleo, ¿hubiera sido impopular?

Los que se imaginan que pueden llegar a destruir las ideas populares sobre la protección al demostrar que el arancel protector hace necesario más trabajo para obtener el mismo resultado, ignoran el hecho de que en todos los países civilizados que han alcanzado cierto desarrollo, la mayoría del pueblo es incapaz de emplearse a sí misma, y a menos de que encuentre alguien que le dé trabajo, está desamparada, y, por consiguiente, tiene la costumbre de mirar al trabajo como algo deseable en sí mismo y todo lo que dé más trabajo como un beneficio, no como un mal.

Aquí está la roca contra la cual los "librecambistas", cuyas ideas de reforma no van más allá de un arancel de renta, malgastan su fuerza cuando demuestran que el efecto de la protección es aumentar el trabajo sin aumentar la riqueza. Y aquí está la razón por la cual, en los Estados Unidos, en Canadá y en Australia, la disposición a recurrir a los aranceles protectores aumenta cuando ha pasado el primer período en el que no hay dificultad para encontrar trabajo, y comienzan a aparecer los fenómenos sociales de los países más viejos.

Jamás ha existido un hombre que deseara trabajar sólo por trabajar. Para el trabajo que satisface las necesidades humanas, el estímulo natural es el producto de ese trabajo. Pero nuestra organización industrial es tal, que gran número de hombres esperan ganar trabajando, no el producto o una parte proporcional del producto de su trabajo, sino una suma determinada que les pagan quienes toman para sí el producto de su trabajo. Esta suma reemplaza al estímulo natural del trabajo y se convierte en el objeto que los trabajadores tratan de obtener.

Ahora bien, el mismo hecho de que, libremente, nadie desee trabajar a menos de ganar algo por hacerlo, da origen, en la opinión popular, a que la idea de salario quede implicada en la idea de trabajo e induzca a los hombres a pensar y a hablar de la necesidad de trabajar cuando realmente lo que necesitan son los salarios que se ganan trabajando. Pero el hecho de que estos salarios estén fundados sobre la realización del trabajo, no sobre su productividad, disocia la idea de la recompensa para el trabajador de la idea de la efectiva productividad de su trabajo, postergando esta idea hasta el último término o eliminándola por completo.

En nuestra moderna civilización las multitudes sólo poseen la facultad de trabajar. Verdad es que el trabajo es el productor de toda riqueza en el sentido de ser el factor activo de la producción; pero es inútil sin el concurso del factor pasivo, no menos necesario. Si no hay nada sobre qué ejercitarlo, el trabajo nada puede producir y es absolutamente impotente. Por esto, los hombres que no tienen sino la facultad de trabajar deben, para hacer algún uso de esa facultad, o alquilar el material necesario para la ejecución del trabajo o, como es corriente en nuestra organización industrial, vender su trabajo a los que tienen el material. Así sucede que la mayoría de los hombres han de encontrar alguno que desee darles trabajo y pagarles salarios, reservándose para sí lo que el empleo del trabajo produce.

El hombre que no vende una cosa hoy, puede venderla mañana. En último caso, conserva su mercancía. Pero el trabajo del hombre que ha estado ocioso hoy, porque nadie quería alquilarlo, no se puede vender mañana. La oportunidad ha desaparecido para ese hombre, y el trabajo que hubiera podido efectuar si hubiese encontrado un comprador, está enteramente perdido. Los hombres que no tienen más que su trabajo son, además - la clase más pobre, la clase que vive al día y las menos capacitadas para soportar la pérdida. Además de esto, los vendedores de trabajo son numerosos en comparación con los compradores. Todo hombre en estado de salud tiene poder de trabajar, pero, bajo las condiciones que prevalecen en la civilización moderna, sólo unos pocos, en comparación, tienen medios de emplear el trabajo ajeno, y hay siempre, aún en los mejores tiempos, algunos hombres que encuentran dificultad para vender su trabajo y que están así expuestos a la privación y a la angustia, si no a los padecimientos físicos.

De aquí nace el sentimiento de que el hombre que da trabajo a otro, es su benefactor, sentimiento que aún los economistas que han combatido algunos de los errores populares nacidos de él, han hecho lo posible por arraigar, enseñando que el capital emplea y mantiene el trabajo. Este sentimiento circula por todas las clases y matiza todo nuestro pensamiento y nuestro lenguaje. No se puede leer los periódicos sin ver que la noticia de una nueva empresa proyectada o acometida, sea de la clase que quiera, suele terminar afirmando que dará trabajo a tantos hombres, como si el dar empleo, al promover trabajo, fuese la medida de los beneficios públicos dimanados de esa empresa y algo que todos debiéramos agradecer.

Esta costumbre de considerar el dar trabajo como una obra bienhechora y el trabajo como una dádiva, da fácil difusión a las doctrinas que suponen que el trabajo es deseable en sí mismo – una cosa de la cual toda nación debe tratar de obtener lo que más pueda – y hace que un sistema que tiene por objeto impedir a otros países que hagan para nosotros el trabajo que nosotros mismos podemos hacer, parezca un sistema encaminado al enriquecimiento de nuestro propio país y en beneficio de las clases trabajadoras. No solamente predispone a los hombres, dificultándoles que perciban la verdad de que la protección sólo actúa reduciendo la productividad del trabajo, sino que los inhabilita para preocuparse de otra cosa. Es la necesidad de trabajo, no la productividad del trabajo lo que ellos están acostumbrados a considerar como cosa deseable.

Cuando los hombres están así acostumbrados a pensar y a hablar del trabajo como deseable en sí mismo, ¿no es de admirar que un sistema que declara “dar trabajo” obtenga fácilmente popularidad?

El proteccionismo, examinado en sí mismo, es absurdo. Pero no es menos absurdo que muchas otras creencias populares. El Profesor W.G.Sumner de la Universidad de Yale, un buen representante de los llamados “librecambistas”, que han tratado en vano de debilitar la fuerza del proteccionismo en los Estados Unidos sin tocar sus raíces, intentó, ante la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos, en 1882, llevar el proteccionismo a una *reductio ad absurdum* declarando que implicaba proposiciones como éstas: que un gran ejército permanente tendería a aumentar los salarios sustrayendo hombres a la competencia del mercado de trabajo; que los pobres en los asilos y los condenados en las prisiones deben, por la misma razón, estar sin trabajar; que es mejor para las clases trabajadoras que la gente

rica viva en la ociosidad en vez de que trabaje; que los Sindicatos impidan a sus miembros el que disminuyan la demanda del trabajo siendo demasiado laboriosos, y que la destrucción de la propiedad en los tumultos debe ser bueno para las clases trabajadoras porque aumenta el trabajo por hacer.

Pero quienquiera que escuche lo que de ordinario dicen los hombres y lea los periódicos encontrará, que lejos de que tales nociones parezcan absurdas al espíritu popular, son ideas habituales. ¿No es verdad que los "buenos tiempos durante la guerra" son generalmente atribuidos al "trabajo proporcionado por el Gobierno" al llamar tantos hombres a las armas, y a la activa demanda de mercancías ocasionada por el consumo improductivo y por la efectiva destrucción? No es verdad que las clases trabajadoras protestan contra el empleo de presos de esta, de esa, o de otra manera, y prefieren mantenerlos en la ociosidad en lugar de que "usurpen el trabajo a los hombrees honrados"? ¿No es verdad que el rico que "da trabajo" a otro por mero despilfarro es mirado universalmente como mejor amigo de los trabajadores que el que "quita el trabajo a otros que lo necesitan" haciéndolo él mismo?.

En sí mismos, estos conceptos pueden ser, como el citado profesor declara, "miserables falacias que pecan contra el sentido común", pero que nacen del reconocimiento de hechos actuales. Tomad el más absurdo de todos: el incendio de una ciudad es realmente una disminución del total de la riqueza. Pero el despilfarro implicado por el incendio de una ciudad ¿es más efectivo que el despilfarro implicado por la permanencia de hombres desocupados que gustosamente trabajarían en la construcción de una ciudad?. Donde todos los que necesitan trabajar pueden tener ocasión de ello, sería verdaderamente claro que la permanencia de los presos, los pobres o los ricos en la ociosidad tienen que disminuir las ganancias de los trabajadores, pero donde cientos de miles han de sufrir privación a causa de su imposibilidad de encontrar trabajo, el trabajo de quienes pueden sostenerse a sí mismos o ser sostenidos sin él, parece que es quitar la ocasión de trabajar a los que más lo necesitan o más lo merecen. Tales "miserables falacias" continuarán dominando los espíritus de los hombres hasta que se dé una explicación satisfactoria de los hechos que hacen de la "licencia para trabajar" una dádiva.

Una Economía política que no reconozca injusticia social más profunda que la imposición de un arancel protector en vez de un arancel de renta y que, con triviales excepciones, sea una justificación de "las cosas como están", repugna al instinto de las masas. Decir a los trabajadores, como el profesor Sumner hace, que " el sindicalismo y el proteccionismo son dos falsedades", es sencillamente inclinarlos hacia el proteccionismo; porque, dígase lo que se quiera de la protección, los que saben que los Sindicatos han elevado los salarios en muchos oficios y que son lo único que ha dado hasta ahora a las clases trabajadoras cierto poder para resistir el empuje de una competencia que, no refrenada, los forzaría al máximum de esfuerzo por el mínimum de salario. Librecambismo como el que expone el Profesor Sumner - y es el que se enseña en Inglaterra y el que en los Estados Unidos ha intentado combatir contra el proteccionismo, tiene que dar, dondequiera que las clases trabajadoras tengan influencia política, una fuerza positiva a la protección.

CAPÍTULO XVIII
LA PARADOJA

La opinión dominante es que los inventos economizadores de trabajo, aunque durante algún tiempo pueden producir inconvenientes transitorios, y aún penalidades a algunos, son, en definitiva, beneficiosos para todos. Por otra parte, entre los trabajadores está muy extendida la creencia de que la maquinaria economizadora de trabajo es perjudicial para ellos, aunque la creencia no incluye los poderosos intereses particulares interesados que defienden la protección, nunca ha constituido un sistema detallado ni ha alcanzado representación semejante en los órganos de opinión pública.

Ahora bien, si sometemos esta cuestión a un examen análogo al que hemos hecho del problema arancelario llegaremos a resultados semejantes. Encontraremos la idea de que los inventos deben ser restringidos tan absurda como la de que el comercio debe serlo; tan incapaz de ser llevada hasta sus conclusiones lógicas, sin caer en el absurdo. Y aunque el uso de la maquinaria aumenta enormemente la producción de riqueza, el examen demostraría que nada hay en ella que causa desigualdad en la distribución. Por el contrario, veríamos que el aumento de poder dado por las invenciones tiene efecto primeramente en el trabajo, y que el comercio difunde tanto este beneficio, que el efecto del progreso que aumente el poder del trabajo en una rama de la industria tiene que ser compartido por el trabajo en las demás ramas. Así la tendencia directa de los progresos economizadores de trabajo es aumentar las ganancias del trabajo. Ni esta tendencia se halla neutralizada por el hecho de que las invenciones economizadoras de trabajo requieren generalmente el uso de capital, puesto que la competencia, cuando actúa libremente, tiene en su día que hacer volver al nivel común los provechos del capital empleado en esa rama. Ni aún el monopolio de los inventos economizadores de trabajo, que raramente puede ser conservado por mucho tiempo, puede impedir que una gran parte (y generalmente la más grande) de los beneficios se difunda.*

* Para un estudio completo de los efectos de la maquinaria, véase mi obra *Problemas Sociales.*

De esto deberíamos concluir con certeza que la tendencia de los progresos economizadores de trabajo es beneficiar a todos y especialmente a las clases trabajadoras y, por consiguiente, toda desconfianza en sus beneficiosos efectos se puede atribuir, en parte, a los desplazamientos temporales que, en una sociedad complejamente organizada, cualquier cambio en las formas de la industria ha de causar, y en parte, a las nuevas necesidades suscitadas por la creciente aptitud para satisfacerlas.

Puede probarse que las invenciones que ahorran trabajo tienden a beneficiar al trabajo; pero que esta tendencia se frustra de algún modo, es aún más evidente en los hechos de hoy que lo era cuando John Stuart Mill preguntaba si la maquinaria había aliviado la fatiga diaria del ser humano. Que en algunos lugares y en algunas profesiones ha habido mejora en la condición del trabajo, es verdad. Pero no solamente tal mejora no es proporcional al aumento del poder productivo, sino que notoriamente no se debe a él. Existe únicamente donde ha sido alcanzada por la organización de los trabajadores o por la intervención de la ley. Son los Sindicatos, no el incremento de poder dado por la maquinaria, lo que en la Gran

Bretaña ha reducido las horas y aumentado la paga; es la legislación, no la mejoría en las condiciones del trabajo, lo que ha detenido el trabajo de las mujeres en las minas y el trabajo de los niños en las fábricas y ladrillares. Donde no se han sentido tales influencias, no sólo es cierto que las invenciones que ahorran trabajo no han mejorado la condición de éste, sino que parecen haber ejercido un influjo deprimente, operando en el sentido de depreciar el salario en vez de hacerlo más valioso.

El problema que tenemos que resolver para explicar por qué el librecambio o las invenciones economizadoras de trabajo o cualquier causa análoga deja de producir los beneficios generales que, naturalmente, esperamos de ellos, es un problema de distribución de la riqueza. Cuando la producción incrementada de riqueza no beneficia proporcionalmente a las clases trabajadoras ha de ser porque va acompañada por una creciente desigualdad en la distribución.

El fenómeno social que estamos examinando, no es solamente que con el aumento de riqueza no crezca proporcionalmente la parte que ciertas clases sociales obtienen; es que no la aumenta en absoluto, y que, en algunos casos, está disminuida absoluta y proporcionalmente.

Para poner un ejemplo que incluya también este hecho regresemos a la isla de Robinsón Crusoe, que nos puede servir como ejemplo de una sociedad en su forma más sencilla y, por lo tanto, más inteligible.

El descubrimiento de la isla, que anteriormente hemos supuesto, con la llegada de otros barcos aumentaría grandemente la riqueza que el trabajo de su población, de dos personas, podría obtener. Pero no se deduce de esto que con el crecimiento de la riqueza ganaran ambos. Viernes era esclavo de Robinsón, y, por mucho que la apertura del tráfico con el resto del mundo aumentara la riqueza, apenas podía pedir los salarios de un esclavo, lo necesario para mantenerse en aptitud de trabajar. Mientras Crusoe viviera, indudablemente cuidaría de su compañero en la soledad; pero cuando, en el curso del tiempo, la isla hubiera entrado en el ámbito de la vida civilizada y hubiera pasado a poder de algún heredero de Crusoe o de algún comprador, que probablemente viviría en Inglaterra, y fuera cultivada con el propósito de hacerle producir la más cuantiosa renta, la distancia entre el propietario que la poseía y el esclavo que la trabajaba no solamente se habría ampliado en comparación con el tiempo cuando Crusoe y Viernes compartían igualmente el producido de su trabajo, sino que la parte del esclavo se habría hecho mucho menos, y su condición más baja y más dura.

No es necesario suponer una positiva crueldad o una dureza desconsiderada. Los esclavos que en el nuevo orden de cosas sustituyeran a Viernes tendrían satisfechas todas las necesidades animales - comerían acaso tanto como Viernes, podrían usar mejores trajes, ser alojados en mejores casas, estar exentos del temor a los caníbales y, en enfermedad, estar atendidos por un médico. Y en presencia de esto, los “estadísticos” podrían confrontar cifras o trazar diagramas para demostrar cuánto mejor estaban estos hombres que su predecesor, que se cubría con pieles de cabra, dormía en una caverna y vivía en constante temor de ser devorado, y las conclusiones de estos señores aparecerían en todos los periódicos de la isla, diciendo en coro: “Ved, en cifras que no pueden mentir y en diagramas que pueden ser comprobados, cómo los progresos industriales benefician a todo el mundo, inclusive a los esclavos”.

Pero en cosas que los estadísticos no tienen en cuenta, estarían peor que Viernes. Metidos en el círculo de una faena pesada, sin el alivio de la variedad, carentes de la dignidad que trae la responsabilidad, sin estímulo por la visión del fruto y su participación en él, su vida, comparada con la de Viernes, sería menos la de un hombre y más la de una máquina.

Y el efecto de tales cambios sería el mismo sobre los trabajadores que llamamos libres, es decir, libres par usar su poder de trabajo, pero no libres para emplearlo en lo que es necesario usarlo. Si Viernes, en vez de poner el pie de Crusoe sobre su cabeza y declararse por siempre esclavo suyo, hubiera reconocido simplemente la propiedad de Crusoe sobre la isla, ¿cuál hubiera sido la diferencia? Como sólo podría vivir sobre la propiedad de Crusoe y en las condiciones que Crusoe impusiera, su libertad hubiera equivalido, sencillamente, a la libertad de emigrar, arrojarse al mar o entregarse él mismo a los caníbales. Los hombres que sólo disfrutan de esta libertad, es decir, la de morirse de hambre o de emigrar como única alternativa de obtener de otro el permiso para trabajar, no pueden enriquecerse con los progresos que aumentan la producción de la riqueza. Porque, no tienen más poder para reclamar la parte que les corresponde que la que tiene el esclavo. Quienes quieren que trabajen deben darles lo que el amo debe darle al esclavo si quiere que éste le trabaje – lo suficiente para sostener la vida y sus fuerzas; pero cuando no encuentran a alguien que desea que les trabaje tienen que morirse de hambre, si no pueden mendigar. Garantizad a Crusoe la propiedad de la isla, y Viernes, hombre libre, estaría tan sujeto a él, como Vienes esclavo; tan incapaz de reclamar parte alguna de la creciente producción de riqueza, cualquiera que fuese su magnitud o la causa de donde proviniera.

Y lo que sería verdad en el caso de un hombre, lo es en el caso de muchos. Suponed diez mil Viernes, todos hombres libres, todos absolutamente dueños de sí mismos, y un solo Crusoe, el propietario absoluto de la isla. En tanto que su propiedad fuese reconocida y pudiera ser sostenida, ¿no sería el uno tan dueño de los diez mil hombres como si fuera el propietario legal de su carne y sangre? Desde el momento en que nadie podría usar de *su* isla sin su consentimiento, se deduce que nadie podría trabajar, ni aún vivir, sin su permiso. La orden "Váyanse de mi propiedad" sería una sentencia de muerte. El propietario de la isla para los otros diez mil hombres "libres" sería su señor o dios de la tierra, del cual tendrían que temer más que de ninguna otra deidad que reinara en los cielos, según su religión. Porque como un propietario escocés decía a sus arrendatarios: "Es posible que Dios haya hecho la tierra, pero yo soy el dueño, y si no hacéis lo que digo, os vais".

Ningún aumento de riqueza permitiría a tales trabajadores "libres" reclamar más que la mera subsistencia.

La apertura del comercio extranjero, la invención de máquinas economizadoras de trabajo, el descubrimiento de depósitos de minerales, la introducción de plantas más prolíficas, el aumento de la habilidad, sencillamente aumentarían la cantidad que el propietario de la tierra les exigiría por el privilegio de vivir en su isla, y en manera alguna aumentaría lo que podrían pedir quienes no tenían sino lo que podía demandar su trabajo. Si del cielo mismo lloviera riqueza sobre la isla esta riqueza sería suya.

Y así también, cualquier economía que permitiese a estos meros trabajadores vivir más barato, aumentaría sencillamente el tributo que ellos podrían pagar y que el propietario podría exigir.

Naturalmente, ningún hombre puede utilizar un poder como éste en su plena extensión o para él solo. Un propietario en medio de diez mil colonos pobres, como un solo amo de diez mil esclavos, estaría tan solitario como lo estaba Robinsón Crusoe antes de que viniera Viernes. El ser humano es por naturaleza un animal social y, por muy egoísta que sea, deseará compañeros de condición semejante a la suya. El impulso natural le llevaría a recompensar a los que le agradasen, la prudencia le llevaría a buscar los más influyentes entre sus diez mil Viernes en el mantenimiento de su propiedad, al paso que la experiencia le enseñaría, si no lo hacía el cálculo, que podía obtener mayor renta concediendo a la energía, destreza y economía superiores alguna parte de lo que los esfuerzos de éstos podían conseguir. Pero aun cuando el único propietario de tal isla sería así inducido a compartir sus privilegios, por medio de concesiones, arrendamientos, exenciones o remuneraciones, con una clase más o menos numerosa, la cual de este modo participaría con él en las ventajas de cualquier progreso que aumentara el poder productor de riqueza, quedaría, sin embargo, una clase los simples trabajadores sin más que la aptitud ordinaria, a quienes tales progresos no podían beneficiar. Y bastaría que fuese un poco más parco en conceder permiso para trabajar sobre la isla, y mantuviese así un pequeño tanto por ciento de la población constantemente en los límites del hambre y suplicando permiso para usar su poder de trabajo, para crear una competencia en la cual, luchando unos contra otros, los hombres ofrecieran por sí mismos todo lo que el trabajo pudiera conseguir, salvo la mera subsistencia, por el privilegio de obtener trabajo.

En los países civilizados encontramos una numerosa clase social a la que, aun cuando puede trabajar, se le niega todo derecho a usar los elementos necesarios para valerse de ese poder, y que para obtener el uso de esos elementos debe pagar en renta una parte del producto de su trabajo o tomar como salario menos de lo que su trabajo produce. Una clase tan desvalida puede no ganar nada del aumento en el poder productivo. Donde tal clase exista, el aumento en la riqueza general sólo puede significar un aumento en la desigualdad de la distribución. Y aunque esta tendencia puede ser levemente frenada por los Sindicatos o por asociaciones semejantes que, artificialmente disminuyan la competencia, opera plenamente sobre la parte de los trabajadores que está fuera de tal organización.

Y, repitamos: esta creciente desigualdad en la distribución no sólo significa que las masas que no tienen sino su poder para trabajar no participan proporcionalmente en el aumento de la riqueza. Significa que su condición ha de empeorar, tanto absoluta como relativamente. Está en la naturaleza de los adelantos industriales y corresponde a la verdadera esencia de estas prodigiosas fuerzas que las invenciones y descubrimientos modernos van desatando, el que perjudiquen cuando no benefician. Estas fuerzas no son en sí mismas ni buenas ni malas. Causan bien o mal, según las condiciones en que se ejercen. En un estado social en el que todos los hombres fueran iguales con relación al uso del universo material, los efectos serían sólo bienhechores. Pero en un estado social en el que algunos hombres son los absolutos propietarios del universo material, mientras otros no pueden utilizarlo sin pagar a aquellos un tributo, la bendición que estas fuerzas podrían acarrear se truecan en una maldición, su tendencia es destruir la independencia, hacer inútil la destreza y convertir al

artesano en “mano de obra”, concentrar todos los negocios, dificultar que el obrero se haga su propio patrono y obligar a las mujeres y a los niños a una fatiga nociva y extenuante.

Y que ésta *ha de ser* la tendencia de las invenciones economizadoras de trabajo o de las reformas sociales en una sociedad donde se considera el planeta como propiedad privada y a los niños que en él vienen a la vida se les niega el derecho a usarlo, excepto si compran ese derecho o lo heredan de algún difunto, lo veremos fácilmente si imaginamos esas invenciones llevadas hasta su último límite imaginable.

¿No es verdad, pues – puede preguntarse -, que la protección, al menos en cuanto frena esa libertad y extensión del comercio esenciales para el pleno juego de las tendencias industriales modernas, es favorable para las clases obreras?

Replicaré que no. No sólo la protección, que es simplemente la protección de los poderosos capitalistas contra la competencia extranjera en el mercado nacional, tiende en sí misma hacia el monopolio y la desigualdad, sino que es impotente para detener las concentradoras tendencias de los inventos y procedimientos modernos. Para hacer esto por medio de la “protección”, no sólo tendríamos que prohibir el comercio extranjero, sino que habríamos de restringir el comercio interior. No sólo tendríamos que prohibir la aplicación de todo invento economizador de trabajo, sin que debiéramos impedir el uso de los más importantes ya adoptados. Tendríamos que destruir los ferrocarriles y volver a los barcos remolcados por los canales y a los carros de transporte; arrancar los telégrafos y valernos del correo de postas; sustituir la máquina segadora por la hoz; la de coser, por la aguja; la fábrica de tejidos por el telar de mano; en una palabra, prescindir de todo lo que un siglo de inventos nos ha dado y volver a los procedimientos industriales de hace cien años. Esto es tan imposible como lo es al pollo retornar al huevo. Un hombre puede hacerse decrépito o pueril, pero, alcanzada la madurez, no puede volver a ser un niño.

No; no es en volver hacia atrás, sino en ir hacia adelante, en donde reside la esperanza de mejora social.

CAPÍTULO XIX
EL LADRÓN QUE TOMA TODO LO QUE QUEDA

Abolir la protección es en sí mismo como ahuyentar un ladrón. Pero de nada serviría a un hombre ahuyentar a un ladrón si otro, aún más fuerte y más rapaz, se queda para saquearlo.

El trabajo es como un hombre que, cuando lleva a su casa sus ganancias, es asaltado por una serie de ladones. Uno le pide un tanto y otro tanto, pero al fin hay uno que le pide todo lo que le han dejado, salvo lo estrictamente necesario para que la víctima se mantenga y vuelva a trabajar el día siguiente. Mientras este último subsista, ¿en qué beneficiaría a tal hombre ahuyentar uno o todos los demás ladrones?

Tal es hoy la situación del trabajo en todo el mundo civilizado. Y el ladrón que toma todo lo que queda es la propiedad privada de la tierra. Los progresos, por grandes que fueren y las reformas, por beneficiosas que sean en sí mismas, no pueden aliviar a esta clase que, privada de todo derecho al uso de los elementos naturales, sólo tiene el poder de trabajar, un poder tan inútil por sí solo como una vela sin viento, una bomba sin agua, o una montura sin caballo.

He comparado el trabajo a un hombre asaltado por una serie de ladrones, porque en todos los países hay, además de la propiedad privada de la tierra, otras cosas que tienden a disminuir la prosperidad nacional y desvían las ganancias del trabajo hacia las manos de los no productores. Esta es la tendencia del monopolio de las máquinas e instrumentos de producción y cambio, la tendencia de los aranceles protectores, de los malos sistemas de circulación monetaria y de Hacienda, de la corrupción del Gobierno, de las deudas públicas, de los ejércitos permanentes, de las guerras y de sus preparativos. Pero estas cosas, de las cuales unas son visibles en un país y otras en otro, no pueden explicar el empobrecimiento del trabajo, que es general en todas partes. Esos son los ladrones menores, y ahuyentarlos es sólo dejar más para que lo tome el gran ladrón.

Si esta decisiva causa del empobrecimiento del trabajo fuese suprimida, cualquier reforma en alguna de estas direcciones mejoraría la condición del trabajo; pero mientras esta causa exista, ninguna reforma puede producir mejora definitiva. Se podría abolir las deudas públicas, licenciar los ejércitos permanentes, olvidar las guerras y hasta la idea de la guerra, suprimir en todas partes las tarifas protectoras, administrar el gobierno con la mayor honradez y economía y eliminar todos los monopolios, excepto el de la tierra, y no se conseguiría ninguna mejora permanente en la condición de las clases trabajadoras. Porque el efecto económico de todas estas reformas sería, sencillamente, disminuir el despilfarro o aumentar la producción de riqueza, y mientras la competencia por encontrar ocupación quienes no pueden emplearse a sí mismos, tienda constantemente a bajar los salarios a un mínimum, que no permite al trabajador sino un mísero subsistir, este mínimum sería todo lo que el trabajador ordinario puede ganar. Mientras esa tendencia exista, y ha de existir mientras la propiedad privada de la tierra exista, la mejora (aunque fuese posible) en las cualidades personales de las masas obreras, tales como el aumento del saber profesional, inteligencia, sobriedad o ahorro, no puede mejorar su condición material. Tales mejoras sólo pueden beneficiar al individuo mientras están limitadas al individuo mismo y, como

consecuencia, le dan una ventaja frente a los trabajadores corrientes, cuyos salarios constituyen la base reguladora de todo otro salario. Si tales ventajas personales se generalizasen, el efecto sólo podría ser permitir que la competencia fuerce los salarios hacia el nivel más bajo. Cuando pocos podían leer y escribir, estas habilidades conferían una superioridad especial y elevaban al individuo que las poseía por encima del nivel del trabajador corriente, permitiéndole exigir el salario de su especial aptitud. Pero donde todos saben leer y escribir, la mera posesión de esta aptitud no puede eximir a los trabajadores corrientes de verse obligados a una situación tan baja como si no supieran leer y escribir.

No digo que las reformas que aumentan la cultura o mejoran las costumbres de las masas sean inútiles, ni siquiera en este aspecto. La difusión de la cultura tiende a hacer al hombre descontento de una vida de miseria en medio de la riqueza, y la disminución de la intemperancia le hace más apto para rebelarse contra tal destino. De este modo las escuelas públicas y las sociedades de intemperancia son agentes pre-revolucionarios. Pero no podrán jamás suprimir la miseria mientras la tierra continúe siendo propiedad privada. Tales reformas son, por su propia naturaleza, buenas y beneficiosas, pero en un mundo como este, ocupado por seres como nosotros y considerado como la exclusiva propiedad de unos pocos, tiene que haber, bajo cualesquiera condiciones que se imaginen, una clase al borde de la inanición.

Esta necesidad es inherente a la naturaleza de las cosas; nace de la relación entre el hombre y el universo exterior. La tierra es la superficie del globo – el cimiento de este océano de aire en el cual nuestra estructura física nos confina. Es nuestro único sitio donde podemos pararnos, nuestro único taller posible, el único depósito del cual podemos sacar materiales para la satisfacción de nuestras necesidades. Considerando la tierra en un sentido restringido, como diferente del agua y del aire, aún es elemento necesario para utilizar los demás elementos. Sin tierra, el hombre no puede siquiera valerse de la luz y el calor del sol, ni utilizar las fuerzas que actúan a través de la materia.

Por tanto, sean cual fueren las demás condiciones, el hombre que, si vive y trabaja, ha de vivir o trabajar sobre la tierra perteneciente a otro, es necesariamente un esclavo o un pobre.

Porque mientras la población está diseminada, y abunda la tierra desocupada, los trabajadores pueden eludir la necesidad de comprar el uso de la tierra o pueden obtenerlo por un precio nominal. Por consiguiente, para obtener esclavos, gente que trabaje para nosotros, sin que nosotros trabajemos para ellos en compensación, es necesario apropiarse de sus cuerpos o recurrir a la esclavitud predial o servidumbre de la gleba, que es una anticipación artificial del poder adquirido por el propietario cuando la población es más densa, y que consiste en confinar a los trabajadores en la tierra sobre la cual se desea utilizar su trabajo. Pero cuando la población se hace más densa y la tierra es ocupada más completamente, la competencia de los no propietarios por el uso de la tierra, elimina la necesidad de apropiarse de sus personas o de confinarlas en un predio para obtener su trabajo sin compensarlo equitativamente. Ellos mismos mendigarán el privilegio de dar su trabajo a cambio de que le sea otorgado lo que hay que dar al esclavo - un rincón en donde pueda vivir y lo suficiente del producto de su trabajo para que mantenga la vida.

La tierra en sí mima no vale nada. Su valor se deriva únicamente del trabajo del hombre. Solamente alcanza valor alguno cuando la propiedad de la tierra llega a ser equivalente a la propiedad de los trabajadores. Y donde la tierra tiene un valor especulativo, es a causa de la expectativa de que el desarrollo de la sociedad hará que, en lo futuro, su propiedad equivalga a la propiedad de trabajadores.

Es cierto que todas las cosas útiles tienen la cualidad de permitir a su propietario obtener trabajo o el producto del trabajo a cambio de ellas o de su uso. Pero tratándose de cosas que son en sí mismas productos del trabajo, tales transacciones implican un intercambio – la entrega de un equivalente producto del trabajo en compensación por trabajo o producto del trabajo.

La tierra no es el producto del trabajo; existió antes de que el hombre existiera y, por consiguiente, cuando el propietario de la tierra puede exigir trabajo o productos del trabajo, la transacción, aunque en la forma puede ser un intercambio, en la realidad es una apropiación. *El poder que la propiedad de la tierra da es el de obtener un servicio humano sin dar a cambio otro servicio humano,* un poder esencialmente igual al poder de apropiación que descansa en la propiedad de esclavos.

Los inventos y descubrimientos que aumentan el poder productivo del trabajo disminuyen el valor de las cosas que requieren el trabajo para producirlas; pero aumentan el valor de la tierra, por cuanto aumentan la cantidad que el trabajo está obligado a dar por su uso. Y, así, donde la tierra está plenamente apropiada como propiedad privada, ningún aumento de la producción de la riqueza, ninguna economía en sus usos, puede dar al mero trabajador más de los salarios del esclavo. *Si la riqueza lloviese del cielo o surgiese de los abismos de la tierra, no enriquecería al trabajador. Únicamente aumentaría el valor de la tierra.*

Así ocurre que el abaratamiento de los transportes ferroviarios aumenta únicamente el valor de la tierra, no el valor del trabajo; y que cuando se reducen las tarifas, son los terratenientes; no los trabajadores los que obtienen el beneficio. Y así con todas las mejoras cualquiera que sea su naturaleza.

Los factores primarios de la producción son la tierra y el trabajo. El capital es su producto y el capitalista no es sino un intermediario entre el propietario y el trabajador. De aquí que los trabajadores que imaginan que el capital es el opresor del trabajo, están “tomando el rábano por las hojas”. En primer lugar, mucho de lo que visto superficialmente parece poder opresor del capital es, en realidad, resultado de la impotencia a que está reducido el trabajo al serle negado todo derecho al uso de la tierra. “La destrucción del pobre es su miseria”. El capital no puede obligar a un hombre, que puede tener libre acceso a la naturaleza, a vender su trabajo por salarios de hambre. En segundo lugar, cualesquiera que sean las ganancias que los monopolios capitalistas obtengan del trabajo los hace meramente ladrones menores que toman lo que, si fueran eliminadas, quedarían en manos de los propietarios de la tierra.

Ya sea sencilla o compleja la organización social, ya sean muchos o pocos los intermediarios del mero poder del trabajo, dondequiera que la tierra utilizable está plenamente apropiada y convertida en propiedad de algunos, tiene que existir una clase, los trabajadores de capacidad y aptitud ordinarias, que nunca puede esperar a ganar más que una mísera subsistencia a cambio de la más dura jornada y que está en peligro constante de ni siquiera lograrlo.

CAPÍTULO XX
EL VERDADERO LIBRECAMBIO

“Ven conmigo”, decía Richard Cobden cuando John Bright, consternado, se alejaba de una tumba recién abierta. “Hay en Inglaterra mujeres y niños que se mueren de hambre, de hambre originada por las leyes. Ven conmigo y no descansemos hasta lograr la abolición de esas leyes”.

Con ese espíritu se inició y creció el movimiento librecambista, despertando un entusiasmo que una simple reforma fiscal no hubiera provocado. Y la protección fue derrotada en Inglaterra, aunque la resguardaban el sufragio restringido, las municipalidades corruptas y los privilegios aristocráticos.

Y todavía hay hambre en Inglaterra, y mujeres y niños que aún mueren de ella .

Pero esto no es el fracaso del librecambio. Cuando fue abolida la protección y sustituido el arancel proteccionista por el arancel de renta, el librecambio sólo había conquistado una avanzada. El que mujeres y niños todavía mueran de hambre en Inglaterra proviene de que los reformadores no fueron bastante lejos. El librecambio aún no ha sido aplicado en Inglaterra. El librecambio en su plenitud y vigor desterraría verdaderamente el hambre.

Y esto lo vamos a ver ahora.

Nuestro estudio ha demostrado que la razón por la cual la abolición de la protección, por mucho que aumentara la producción de riqueza, no podría beneficiar permanentemente a las clases trabajadoras; es que, mientras la tierra sobre la cual todos han de vivir sea propiedad de algunos, el aumento en el poder productivo sólo puede aumentar el tributo que quienes poseen la tierra exigen por su uso. Mientras la tierra sea propiedad individual de una parte de sus habitantes, ningún aumento posible del poder productivo, aunque llegase a suprimir la necesidad de trabajar, y ningún aumento de riqueza no imaginable, aún suponiendo que lloviera del cielo o brotara de las entrañas de la tierra, podría mejorar la condición de los que sólo poseen su poder de trabajar. El mayor aumento imaginable de riqueza, sólo podría intensificar, en el mayor grado imaginable también, el fenómeno de la “sobreproducción” que nos es familiar; podría únicamente reducir las clases trabajadoras a un pauperismo universal.

Así es que, para abolir la protección o realizar cualquiera otra reforma beneficiosa para las clases trabajadoras, tenemos que abolir la desigualdad de los derechos legales sobre la tierra y restituir a todos los hombres sus naturales e iguales derechos a la herencia común.

¿Cómo puede hacerse esto?

Consideremos un momento precisamente lo que es necesario hacer, porque de aquí dimana algunas veces la confusión. Para asegurar a cada uno de los habitantes de un país todos sus derechos iguales sobre la tierra de ese país, no necesitamos dar a cada uno un igual pedazo de tierra. Excepto en una sociedad extremadamente primitiva, donde la

población esté diseminada, la división del trabajo haya progresado poco y los grupos familiares vivan y trabajen en común, una división de la tierra en pedazos iguales sería realmente impracticable. Esta división equitativa en un estado social como el existente en los países civilizados de hoy, sería sumamente difícil, si no imposible; y no bastaría tal división. Con la primera división comenzarían otra vez las dificultades. Donde la población aumenta y sus centros cambian constantemente, donde las diferentes profesiones hacen distintos usos de la tierra y requieren diferentes cantidades; donde los progresos, descubrimientos e invenciones están constantemente originando nuevos usos y cambiando los valores relativos, una división que hoy fuera igual pronto se convertiría en desigual, y para mantener la igualdad sería necesario hacer una re-distribución anual.

Pero hacer una redistribución cada año o utilizar la tierra en común, donde ninguno pudiera reclamar el uso exclusivo de una determinada parcela, sólo sería practicable donde los hombres vivieran en tiendas transportables y no hicieran mejoras permanentes, e impediría efectivamente todo progreso. Nadie quería hacer una siembra o construir una casa o abrir una mina o cavar una zanja o plantar un huerto mientras alguien pudiera venir y apoderarse de la tierra en la cual o sobre la cual se hubieran hecho tales mejoras. Así, pues, para usar adecuadamente y mejorar la tierra es absolutamente necesario que la sociedad garantice su posesión pacífica a quien la utiliza y la mejora.

Esta cuestión es la que constantemente suscitan aquellos a quienes molesta toda discusión sobre nuestro actual sistema de propiedad territorial. Procuran obscurecer la fórmula, tratando persistentemente toda proposición que tienda a asegurar derechos iguales sobre la tierra como si fuera una proposición encaminada a conseguir una división igual de la tierra, y tratan de defender la propiedad privada de la tierra arguyendo la necesidad de garantizar la posesión pacífica al que la mejora.

Pero las dos cosas son esencialmente diferentes.

En primer lugar, los derechos iguales sobre la tierra *no* se asegurarían con una división igual de la tierra, y en segundo lugar, *no* es necesario hacer de la tierra propiedad privada de los individuos para garantizar a quienes la mejoran la pacífica posesión de estas mejoras, que es necesaria para inducir a los hombres a realizarlas. Por el contrario, la propiedad privada de la tierra, como podemos ver en cualquier país en donde existe, habilita a los simples “perros del hortelano” a chantajear a los que hacen las mejoras. Capacita a los meros propietarios de la tierra para obligar a pagar al que la mejora por el privilegio de hacer las mejoras y, en muchos casos, les faculta para confiscarlas.

Hay aquí dos sencillos principios, ambos axiomáticos:

!.- Que todos los hombres tienen derechos iguales al uso y disfrute de los elementos proporcionados por la naturaleza.

II.- Que cada hombre tiene un derecho exclusivo al uso y disfrute de lo producido por su propio trabajo.

No hay antagonismo entre esos dos principios. Por el contrario, concuerdan. Para asegurar plenamente el derecho individual de propiedad sobre el producto del trabajo *debemos* tratar los elementos naturales como propiedad común. Si cualquiera pudiese reclamar la luz del sol como propiedad suya y pudiera obligarme a pagarle por la influencia del sol en el crecimiento de las mieses que yo he sembrado, menoscabaría necesariamente mi derecho de propiedad sobre el producto de mi trabajo, y, recíprocamente, donde cada cual tiene garantizado el pleno derecho de propiedad sobre el producto de su trabajo, nadie puede tener ningún derecho de propiedad sobre lo que no es producto del trabajo.

Por compleja que sea la organización industrial, por alto que sea el grado de civilización, no hay dificultad alguna para aplicar estos principios. Todo lo que tenemos que hacer es tratar la tierra como propiedad común de todos los habitantes, exactamente como un ferrocarril es tratado como propiedad común de los accionistas o como un barco lo es de varios dueños.

Con otras palabras: podemos dejar la tierra, ahora utilizada, en la segura posesión de quienes la utilizan y dejar que de la tierra no utilizada tomen posesión quienes desean utilizarla, con la condición de que quienes de este modo la ocupen paguen a la comunidad una renta equitativa por el privilegio exclusivo que disfrutan: esto es, una renta fundada sobre el valor del privilegio que los individuos reciben de la comunidad al serles concedido el uso exclusivo de esta parte de la propiedad común, y sin tomar en cuenta ninguna mejora que se haya hecho en o sobre ella, ni beneficio alguno debido al empleo de trabajo o capital. De este modo todos serán puestos en situación de igualdad con relación al uso y disfrute de los elementos naturales que son, evidentemente, herencia común, y este valor adscrito a la tierra, no por el uso que de ella haga el individuo sino por el crecimiento de la sociedad, pertenecería a la comunidad y podría ser utilizado para fines de utilidad común.

Se dice algunas veces que aun cuando este principio es manifiestamente justo, y aun cuando sería fácil aplicarlo en un país nuevo que se principiara a colonizar, sería supuestamente difícil aplicarlo a un territorio ya colonizado, donde la tierra ya ha sido dividida como propiedad privada, puesto que, en tal país, tomar posesión de la tierra como propiedad común y dejar que la utilicen los individuos entrañaría una repentina revolución de la mayor magnitud.

Esta objeción, sin embargo, está fundada sobre la idea errónea de que sería necesario hacerlo todo a la vez. Pero ocurre con frecuencia que un precipicio que no esperamos poder escalar, y que nos desesperaría hacer una escalera suficientemente larga y fuerte para remontarlo, se puede franquear por una vía suave. Y hay en este caso una vía suave abierta para nosotros, que nos conducirá tan lejos que el resto será sólo un fácil paso. Para hacer la tierra virtualmente propiedad común de todos los habitantes, y apropiarse las rentas territoriales para fines públicos, hay un camino mucho más sencillo y más fácil que el de asumir formalmente la propiedad de la tierra y arrendarla en lotes; un camino que no implica un choque; que concordaría con nuestras actuales costumbres y que, en vez de requerir un gran aumento de los mecanismos gubernamentales, permitiría una gran simplificación de éstos.

En toda sociedad muy desarrollada son necesarias grandes sumas para los gastos públicos y estas sumas aumentan con el crecimiento social, no sólo en cantidad, sino proporcionalmente, puesto que el progreso social tiende a desenvolver rápidamente en la sociedad un conjunto de funciones que en un estado más rudo están desempeñadas por los individuos. Ahora bien, mientras la gente no está acostumbrada a pagar rentas al Gobierno, sí lo está a pagarle impuestos. Algunos de estos impuestos están establecidos sobre la propiedad personal o mobiliaria; otros sobre las ocupaciones, negocios o personas (como lo impuestos sobre la renta, que son en realidad impuestos sobre las personas, según los ingresos de éstas); otros sobre el transporte o cambio de mercancías, en cuya última categoría caen los tributos establecidos por los aranceles; y otros, en los Estados Unidos al menos, sobre la propiedad inmueble, es decir, sobre el valor de la tierra y de las mejoras hechas sobre ella, tomadas en conjunto. Esa parte de la contribución territorial que recae sobre el valor de la tierra independiente de las mejoras es, por su naturaleza, no un impuesto, sino una renta, la incautación, para uso común de la sociedad, de una parte de la renta que verdaderamente pertenece a la sociedad en razón de los iguales derechos de todos al uso de la tierra.

Así, pues, es evidente que para tomar con destino a la comunidad el conjunto de la renta que proviene de la tierra, exactamente lo mismo, en la práctica, que podría tomarse por una expropiación y un arrendamiento de la tierra, sólo es necesario abolir uno tras otro todos los demás impuestos ahora establecidos y aumentar el impuesto sobre el valor de las tierras hasta que alcanzara, tan aproximadamente como fuera posible, el pleno valor anual de la tierra.

Cuando se alcanzase este punto de perfección teórica, el valor en venta de la tierra desaparecería enteramente y la carga que la comunidad, a cuenta del uso de la propiedad común arroja sobre los individuos adoptaría la forma que de hecho le corresponde: una renta. Pero hasta que se alcanzase este punto, esa renta podría ser recaudada como un simple aumento de un tributo ya establecido en todos nuestros Estados, basado (como los impuestos directos lo están ahora) en el valor que puede ser determinado más fácilmente y con más exactitud que cualquier otro valor.

Para una completa exposición de los efectos de este cambio en el sistema de obtener las rentas públicas, remito al lector a los libros en que he tratado este aspecto del asunto con mayor extensión de la que aquí me es posible. Brevemente expuestos, estos efectos serían los que siguen:

En primer lugar, todos los impuestos que ahora recaen sobre el empleo del trabajo, o el uso del capital, serían abolidos. Nadie pagaría impuestos por construir una casa o mejorar una finca agrícola o abrir una mina, por traer cosas de países extranjeros que satisfacen las necesidades humanas y constituyen la riqueza nacional. Todos podrían libremente hacer o ahorrar riqueza, comprar, vender, dar o cambiar, sin estorbos ni obstáculos, cualquier artículo de producción humana cuyo uso no implicara ningún daño al público. Todos los impuestos que aumentan el precio de las cosas al pasar de mano en mano, recayendo finalmente sobre el consumidor, desaparecerían.*

*Los edificios y otras mejoras fijas quedarían tan seguras como ahora, y podrían ser compradas y vendidas, como ahora, sometidas a un impuesto o renta de la tierra, debida a la comunidad, por la tierra que ocupan. Las casas y la tierra donde están situadas, y otras mejoras y la tierra que ocupan, pagarían renta como ahora. Pero la cantidad que el inquilino pagaría sería menor que ahora, pues los impuestos existentes sobre los edificios o mejoras caerían en último lugar sobre el usuario, y el inquilino por lo tanto se beneficiaría de su abolición.

En segundo lugar, proporcionaría, para usos comunes, un fondo amplio y constantemente acrecentado, sin impuesto alguno sobre las ganancias del trabajo o sobre los beneficios – un fondo que en los países bien poblados no sólo bastaría para todos los gastos del Gobierno que ahora consideramos necesarios, sino que dejaría un excedente que consagrar a fines de utilidad general.

En tercer lugar, y más importante de todos, el monopolio de la tierra sería abolido y la tierra sería y permanecería abierta al empleo del trabajo, puesto que resultaría desventajoso conservar tierra sin utilizarla plenamente, y desaparecerían la tentación y el poder de especular con los elementos naturales. El valor especulativo de la tierra desaparecería tan pronto como se supiera que, estuviese o no utilizada la tierra, el impuesto aumentaría en la proporción en que ese valor aumentase; y nadie conservaría tierra que no hubiera de utilizar. Con la desaparición del valor capitalizado, o en venta, de la tierra, la prima que ahora tienen que pagar como precio de compra quienes desean usar la tierra, desaparecería, y las diferencias de valor de la tierra se medirían por lo que para utilizarla se habría de pagar a la sociedad, nominalmente como impuesto, pero realmente como renta. Mientras permaneciera alguna tierra sin utilizar, los que desearan utilizarla podrían hacerlo, no sólo sin pago alguno de compra, sino sin pago de impuesto o renta. Nada se exigiría por el uso de la tierra hasta que la menos productiva entrara en uso y así su posesión diera una ventaja superior a la recompensa del trabajo y del capital empleados en ella. Y por mucho que el incremento de la población y el progreso de la sociedad aumentara el valor de la tierra, este aumento iría al conjunto social, acrecentando el fondo común, del cual el más pobre participaría igual que el más rico.

Así la gran causa de la presente desigualdad en la distribución de la riqueza sería destruida, y cesaría la competencia unilateral que ahora priva a los hombres que no poseen sino su poder de trabajo de los beneficios del avance de la civilización y fuerza los salarios hacia un mínimum, cualquiera que sea el aumento de la riqueza. Libres los elementos naturales de producción, el trabajo ya nunca más sería incapaz de emplearse a sí mismo, y la competencia, actuando tan plena y libremente entre patronos como entre obreros, elevaría los salarios hasta su nivel natural - el pleno valor del producto del trabajo - y los sostendría en ese nivel.

Volvamos a la cuestión arancelaria.

La mera abolición de la protección – el simple reemplazo de un arancel protector por un arancel de renta - es una aplicación del principio del librecambio tan incompleta y tan tímida que no debe dársele el nombre de librecambio. Un arancel de renta es una restricción del comercio, un poco más tenue que el arancel protector.

El librecambio, en su verdadero significado, requiere no solamente la abolición de la protección sino la eliminación de todos los aranceles, la abolición de todas las restricciones (salvo las impuestas en interés de la salud o de la moral pública) que dificulten la entrada o la salida de unas mercancías en un país.

Pero el librecambio lógicamente no puede detenerse en la supresión de las aduanas. Se aplica lo mismo al comercio interior que al exterior y, en su verdadero sentido, requiere la abolición de todos los tributos interiores que pesan sobre la compra, venta, transporte o cambio, sobre cualquiera transacción o cualquier negocio, salvo, naturalmente, cuando el motivo del impuesto son la seguridad, la salud o moral públicas.

Así, la adopción del verdadero librecambio implica abolir todos los impuestos indirectos de cualquier clase y recurrir a los impuestos directos para todos los ingresos del Tesoro público.

Pero esto no es todo. El comercio, como hemos visto, es un modo de producción, y la libertad del comercio es beneficiosa, porque es la libertad de la producción. Por el mismo motivo que no debemos imponer ningún tributo a quien añada riqueza a un país importando cosas útiles, tampoco debemos imponer gravámenes a quien acrecienta la riqueza de un país produciendo en ese país cosas valiosas. Así, el principio del librecambio requiere no sólo que suprimamos los impuestos indirectos, sino que sean abolidos también los impuestos directos sobre las cosas producidas por el trabajo. En resumen, hemos de dar plena libertad al juego de los naturales estímulos de la producción, o sea la posesión y el disfrute de las cosas producidas, no imponiendo tributo alguno sobre la producción, acumulación o posesión de riqueza (o sea las cosas producidas por el trabajo), dejando a cada cual libre para hacer, cambiar, dar, gastar o legar lo que quiera.

Por lo tanto, las únicas contribuciones por las cuales pueden obtenerse recursos públicos de acuerdo con el principio del librecambio son estas dos clases:

I.- Impuestos sobre ostentación.

Puesto que el móvil de la ostentación en el uso de la riqueza es sencillamente demostrar la posibilidad de gastarla, y puesto que eso puede demostrarse lo mismo pagando un tributo, las contribuciones sobre ostentación pura y simple no frenan la producción de la riqueza ni disminuyen tampoco el disfrute de ésta. Pero tales impuestos, aunque tienen un sitio en la teoría de la tributación, carecen de importancia práctica.

II.- Impuestos sobre el valor de la tierra.

Los impuestos sobre el valor de la tierra no deben ser confundidos con la tributación territorial, del cual difieren esencialmente. El tributo sobre la tierra – esto es, en razón de su cantidad o superficie, se aplica por igual a toda la tierra, y de aquí que recaiga finalmente sobre la producción, puesto que constituye un freno al uso de la tierra, un impuesto que tiene que pagarse como condición previa para dedicarse a producir. Los impuestos sobre el valor de la tierra, en cambio, no caen sobre toda la tierra, sino únicamente sobre la tierra utilizable y en proporción a su valor. Por esto no pueden en grado alguno frenar la habilidad del trabajo para aprovechar la tierra y son únicamente una apropiación por el poder del fisco, de una

parte de la prima que el propietario de la tierra utilizable puede exigir al trabajo por su uso. En otras palabras, un impuesto sobre la tierra según su cantidad puede finalmente ser transferido por los propietarios de la tierra a los usuarios de la misma y convertirse así en un tributo sobre la producción. Pero un impuesto sobre el valor de la tierra tiene que pesar, como todos los economistas reconocen, sobre el propietario de la tierra, y no puede en manera alguna ser transferido por éste al usuario. El propietario de la tierra no puede ya obligar a aquellos a quienes vende o alquila su tierra a pagar un tributo establecido sobre su valor, como no podría obligarles a que le pagaran una hipoteca.

Un impuesto sobre el valor de la tierra es de todos los impuestos el que mejor cumple los requisitos de un impuesto perfecto. Como la tierra no puede ocultarse o trasladarse, un impuesto sobre su valor puede evaluarse con más certeza, recaudarse con mayor facilidad y menor gasto que cualquier otro tributo, al par que no frena ni en lo más mínimo la producción ni disminuye sus estímulos. De hecho, es un impuesto solamente en la forma, pero renta por su naturaleza - es incautarse, para uso de la sociedad, de un valor que dimana no del esfuerzo individual, sino del desarrollo de la sociedad misma. Porque el valor de la tierra no proviene de nada que el propietario individual o el usuario hagan. El valor que ellos crean es un valor que se adhiere a las mejoras. Estas, por ser el resultado del esfuerzo individual pertenecen propiamente al individuo y no pueden ser gravadas sin disminuir el incentivo de la producción. Pero el valor correspondiente a la tierra misma nace del desarrollo de la comunidad y aumenta con el desenvolvimiento social. Por consiguiente, pertenece propiamente a la comunidad y puede ser tomado hasta el último céntimo sin disminuir en el grado más leve el estímulo de la producción.

Los impuestos sobre el valor de la tierra son, pues, los únicos impuestos de los cuales, conforme al principio del librecambio, puede recaudarse una suma considerable, y es evidente que llevar el principio del librecambio hasta el punto de abolir todos los impuestos que dificultan o disminuyen la producción, implicaría casi las mismas medidas que, según hemos visto, son necesarias para consolidar el derecho común a la tierra y colocar a todos los ciudadanos sobre igual condición.

Para todas estas medidas, absolutamente viables, sólo es necesario que el impuesto sobre el valor de la tierra, al cual el verdadero librecambio nos obliga a recurrir para obtener las rentas públicas, sea llevado tan lejos que tome, tan exactamente como en la práctica pueda hacerse, el total de la renta proveniente del valor que el desarrollo de la comunidad da a la tierra.

Pero sólo tenemos que dar un paso para ver que el librecambio ciertamente requiere esto, y que las dos reformas son, pues, absolutamente idénticas.

Librecambio significa libre-producción. Ahora bien, para liberar plenamente la producción es necesario no sólo suprimir todos los impuestos sobre la producción, sino eliminar también todas las demás restricciones de la producción. El verdadero librecambio, en una palabra, requiere que el factor activo de la producción, el Trabajo, tenga libre acceso al factor pasivo de la producción, la Tierra. Para conseguir esto, hay que abolir todo el monopolio de la tierra, y hay que asegurar los iguales derechos de todos al uso de los elementos naturales, tratando la tierra como propiedad común usufructuada por el conjunto de los habitantes.

La reforma parcial mal llamada librecambio, que consiste en la mera abolición de la protección - la simple sustitución de un arancel protector por un arancel de renta - no puede ayudar a las clases trabajadoras porque no toca a la causa fundamental de esta injusta y desigual distribución que, como vemos hoy, “hace del trabajo una droga y del aumento de población una incomodidad”, en medio de tal plétora de riqueza que hablamos de sobreproducción. El verdadero librecambio, por el contrario, conduce no sólo a la máxima producción de riqueza, sino a la más justa distribución. Es el modo fácil y obvio para efectuar ese cambio por el cual únicamente puede conseguirse la justicia en la distribución y por el cual las grandes invenciones y descubrimientos que el espíritu humano está ahora elaborando pueden convertirse en factores para la elevación de la sociedad desde sus mismos cimientos.

CAPÍTULO XXI
LIBRECAMBIO Y SOCIALISMO

En todo el mundo civilizado, y singularmente en la Gran Bretaña y en los Estados Unidos, está surgiendo un poder capaz de llevar los principios del librecambio hasta sus conclusiones lógicas. Pero es difícil concentrar este poder sobre tal propósito.

Se necesita la reflexión para ver qué efectos múltiples resultan de una sola causa y que el remedio para una multitud de males puede consistir en una sencilla reforma. Así como en la infancia de la Medicina los hombres propendían a pensar que cada síntoma distinto requería un remedio diferente, cuando el pensamiento comienza a volverse hacia los asuntos sociales, hay cierta disposición a buscar un remedio especial para cada mal, o también a imaginar que el único remedio adecuado es algo que presupone la ausencia de esos males; como por ejemplo, que todos los hombres sean buenos, como remedio del vicio y del crimen, o que todos los hombres sean mantenidos por el Estado como el remedio de la miseria.

Hay ahora bastante descontento social y suficiente deseo de una reforma social para realizar grandes cosas si se concentran los esfuerzos en una dirección. Pero la atención está distraída y el esfuerzo está dividido por planes de reformas que, aunque puedan ser buenos en sí mismas, con respecto al gran fin que se trata da alcanzar son inadecuados o super-adecuados.

He aquí un viajero que, asaltado por ladrones, está atado, amordazado y con los ojos vendados. ¿Nos congregaremos en torno de él y discutiremos si ponerle un pedazo de esparadrapo en la mejilla o un remiendo en el traje, o disputaremos con otros sobre qué camino debe tomar, y si sería mejor que emplease una bicicleta, un triciclo, un caballo, un carro o un ferrocarril? ¿No deberíamos aplazar estas discusiones para después que hubiéramos cortado sus ligaduras? Entonces él podría ver, hablar y tenerse en pie. Aunque con la mejilla ensangrentada y el traje roto, podría andar, y si no encontraba un medio conveniente para irse, por lo menos podría caminar libremente.

Muy semejante a esta discusión es la mayor parte de lo que hoy se hace acerca del “problema social”; una discusión en la que se defiende toda clase de sistemas inadecuados e imposibles, mientras se descuida el medio sencillo de suprimir las restricciones y dar al trabajo el uso de sus propias facultades.

Esto es lo primero que hay que hacer. Y si, por sí mismo, eso no basta para curar todos los males sociales y conducirnos al más alto estado social, suprimirá al menos la causa primera de la pobreza general, dará a todos la posibilidad de utilizar su trabajo y de conseguir las ganancias que le son debidas, estimulará todo progreso y hará más fácil cualquier otra reforma.

Debe recordarse que las reformas y mejoras en sí mismas buenas, son absolutamente ineficaces para lograr cualquier mejoría general hasta que se realice una reforma más fundamental. Debe recordarse que hay en toda labor un cierto orden que es necesario observar para conseguir algo. En una casa habitable el tejado es tan importante como las

paredes, y nosotros expresamos con una frase el fin para el cual se construye una casa cuando hablamos de “poner un techo sobre nuestras cabezas”. Pero no podemos construir una casa comenzando por el tejado; tenemos que construir de los cimientos hacia arriba.

La primera tentativa de los trabajadores para mejorar su condición consiste en asociarse para pedir salarios más altos a sus patronos. Algo puede conseguirse de este modo para los que forman tales asociaciones; pero después de todo es muy poco. Porque una asociación obrera sólo puede disminuir artificialmente la competencia de brazos dentro de la profesión; no puede influir en las condiciones generales que impulsan a los hombres a competir cruelmente entre sí por la posibilidad de ganarse la vida. Todos estos esfuerzos tienen inherente la desventaja de luchar contra las tendencias generales. Son como las tentativas de un hombre perdido entre la multitud para ganar espacio haciendo retroceder a los que le oprimen - como el intento de parar una gran máquina a pura fuerza de los músculos, sin cerrar el paso del combustible.

Quienes al principio se inclinaron a poner fe en el poder de los Sindicatos comienzan a ver esto, y la lógica de los hechos los conducirá a verlo más y más. Pero la percepción de que para obtener grandes resultados hay que regular las tendencias generales, inclina a quienes no analizan estas tendencias en sus causas, a transferir esa fe desde una forma de organización voluntaria del trabajo a alguna forma de organización y dirección gubernamental.

Todas las variedades de lo que vagamente se llama socialismo reconocen con más o menos claridad la solidaridad de los intereses de las masas de todos los países. Cualesquiera que sean las objeciones que puedan hacerse al socialismo en sus más extremas formas, tiene éste, por lo menos, el mérito de disminuir los prejuicios nacionales y aspirar al licenciamiento de los ejércitos y a la supresión de la guerra. Así es opuesto al dogma cardinal del proteccionismo: que los intereses de los habitantes de diversas “naciones” son diversos y antagónicos. Pero, por otra parte, quienes se llaman a sí mismos socialistas, lejos de inclinarse a mirar desfavorablemente la intervención y regulación gubernativas, están dispuestos a simpatizar con la protección como armónica en este aspecto con el socialismo, y a mirar el librecambio, por lo menos según ha sido presentado popularmente, como algo que implica confianza en el principio de libre competencia que, a su juicio, significa el aplastamiento del débil.

En el socialismo, en cuanto opuesto al individualismo, hay una verdad indiscutible, una verdad a la cual (sobre todo los identificados con los principios del librecambio) han prestado muy poca atención. El hombre es primordialmente un individuo, una entidad separada que difiere de sus semejantes en deseos y facultades y requiere para el ejercicio de esas facultades y la satisfacción de esos deseos, su acción y su libertad individuales. Pero también es un ser social, con deseos que armonizan con los de sus semejantes y facultades que sólo pueden ser desplegadas en una acción concertada. Hay así un dominio de la acción individual y un dominio de la acción social; cosas que pueden hacerse mejor cuando cada cual actúa por sí mismo, y cosas que pueden hacerse mejor cuando actúa la sociedad por todos sus miembros. Y la tendencia natural del progreso de la civilización es dar a las condiciones sociales más importancia relativamente y ensanchar más y más el dominio de la acción social. Esto no ha sido suficientemente tenido en cuenta, y en el tiempo presente

nacen daños indiscutibles de dejar a la acción individual funciones que por el desarrollo de la sociedad y el desenvolvimiento del saber han pasado al dominio de la acción social. Lo mismo que, por otra parte, resultan daños indiscutibles de la ingerencia social en lo que propiamente pertenece al individuo. La sociedad no puede dejar el telégrafo y los ferrocarriles a la disposición y regulación de los individuos; no debe tampoco la sociedad mezclarse y cobrar las deudas individuales o intentar dirigir una industria privada.

Aunque hay en el socialismo una verdad que los individualistas olvidan, hay una escuela de socialistas que de igual manera ignoran la verdad que hay en el individualismo, y cuyas proposiciones para la mejora de las condiciones sociales son de la clase de las que he llamado “super adecuadas”. El socialismo, en su más estricto sentido – el socialismo que pretende que el Estado absorba el capital y suprima la competencia - es el plan de hombres que, mirando la sociedad en su más compleja organización, no han llegado a ver que los principios evidentes en un estado más sencillo siguen siendo verdad en las relaciones más íntimas que resultan de la división del trabajo y del uso de complicados instrumentos y métodos; y así, han incurrido en falacias elaboradas por economistas de una escuela totalmente diferente, quienes han enseñado que el capital es el que emplea y sostiene al trabajo y han procurado hacer confusa la distinción entre la propiedad de la tierra y la propiedad de los productos del trabajo. Su sistema es el de hombres que, aún rebelándose contra la crueldad y la inutilidad de la “economía política ortodoxa”, están aún enredados entre sus falacias y cegados por sus confusiones. Al confundir el “capital” con los “medios de producción” y al aceptar la regla de que los “salarios naturales” son el mínimum con que la competencia obliga a vivir al trabajador, tratan de cortar un nudo que no ven cómo desastar, haciendo del Estado el único capitalista y patrono y aboliendo la competencia.

Todos los planes para asegurar la igualdad en las condiciones de los hombres encomendando la distribución de la riqueza al Gobierno, tienen el inevitable defecto de principiar por el lado equivocado. Presuponen un Gobierno puro; pero no es el Gobierno el que hace la sociedad, sino la sociedad la que hace al Gobierno, y *mientras* no haya algo aproximado a una sustancial igualdad en la distribución de la riqueza, no podemos esperar un Gobierno puro.

Mas, para poner a todos los hombres en una posición de igualdad, de modo que no pudiera haber ni carencia de trabajo, ni “sobreproducción”, ni tendencia de los salarios a un mínimum de subsistencia ni monstruosas fortunas de una parte y ejércitos de proletarios de otra, no es preciso que el estado asuma la propiedad de todos los medios y se convierta en patrono general y comerciante universal; únicamente es necesario establecer los derechos iguales de todos a los medios primarios de producción, que son la fuente de donde los demás medios de producción proceden. Y esto, lejos de implicar una extensión de las funciones y mecanismos gubernativos, entraña, como hemos visto, una gran reducción de ellos. Tendería así a purificar al Gobierno de dos maneras: primero, mejorando las condiciones sociales de las cuales depende la pureza del Gobierno, y segundo, simplificando la administración. Demos este paso y podremos tranquilamente comenzar a extender las funciones del Estado en su esfera propia o cooperativa.

En realidad no hay conflicto entre el trabajo y el capital *; el verdadero conflicto está entre el trabajo y el monopolio. Que un patrono rico “explote” a los trabajadores pobres, puede

suceder. Pero este poder explotador, ¿proviene de las riquezas de aquél o de la pobreza de éste? Por muy rico que un patrono sea, ¿cómo podría explotar a trabajadores que pudieran ganar su vida fácilmente y por sí mismos sin acudir a que los empleara? La competencia de trabajadores con trabajadores por el empleo, que es la causa efectiva que permite, y aún en muchos casos obliga al patrono a explotar a sus trabajadores, nace del hecho de que los hombres, privados de las oportunidades naturales para emplearse a sí mismos, son obligados a luchar unos contra otros por salarios de un patrono. Basta abolir el monopolio que impide a los hombres emplearse a sí mismos, y el capital no podría oprimir al trabajo. En ningún caso el capitalista puede obtener trabajo por menos de lo que el trabajador podría ganar empleándose a sí mismo. De hecho, una vez suprimida la causa de esta injusticia que despoja al trabajador del capital creado por su esfuerzo, la honda distinción entre capitalista y trabajador dejaría de existir.

*La gran fuente de confusiones con respecto a tales materias dimana de no haber atribuido un significado concreto a los términos. Debe recordarse siempre que nada que pueda clasificarse como trabajo o como tierra puede ser considerado capital en un exacto empleo del vocablo, y que mucho de lo que comúnmente llamamos capital (como las deudas reembolsables, los bonos del Gobierno, etc.), en realidad no son siquiera riqueza, como tiene que serlo todo verdadero capital. Para más amplia dilucidación de esto, y de cuestiones análogas, remito al lector a mi obra *Progreso y Pobreza.*

Donde existe una clase privada de todo derecho al elemento necesario para vivir y trabajar, la competencia es unilateral y el crecimiento de la población lleva a las más bajas clases hacia una virtual esclavitud y aún hacia la inanición. Pero donde los derechos naturales de todos están asegurados, la competencia, actuando por todos lados, entre los patronos como entre obreros, entre los compradores como entre los vendedores - no puede perjudicar a nadie.

La frontera en que la obra del Estado ha de comenzar es aquella en la cual la libre competencia se hace imposible – una frontera análoga a la que en el organismo individual separa las funciones conscientes de las inconscientes. Esta frontera existe, aunque tanto los socialistas extremistas como los individualistas extremistas hacen caso omiso de ella. Los individualistas extremistas son como el hombre que quisiera que su propia hambre le suministrase alimento; el socialista extremista es como el hombre que quisiera que su voluntad consciente dirigiera al estómago en la digestión.

Individualismo y socialismo no son, en verdad, antagónicos, sino correlativos. Donde empieza el dominio de uno comienza el de otro. Y aunque la frase *laissez faire* haya sido tomada como bandera de un individualismo que tiende al anarquismo, y los llamados librecambistas hayan hecho de “la ley de la oferta y la demanda” una hediondez para el olfato de quienes advierten la injusticia social, nada hay en el librecambio que choque con un socialismo racional. Por el contrario, no tenemos sino que llevar el principio del librecambio hasta sus lógicas conclusiones para ver que llegamos hasta ese socialismo.

El principio del librecambio es, como lo hemos visto, el principio de la libre producción; requiere no solamente la abolición de los aranceles protectores, sino la supresión de todas las restricciones sobre la producción.

En los últimos años ha comenzado a sentirse y a adquirir una importancia cada vez mayor, un tipo de restricciones sobre la producción, impuesto por las concentraciones y asociaciones que tienen por objeto limitar la producción y aumentar los precios.

Este poder de las asociaciones para restringir la producción dimana de los monopolios temporales concedidos por nuestras leyes de patentes, que (siendo el premio que la sociedad otorga a la invención), entraña un principio de compensación, cualesquiera que puedan ser sus defectos de procedimiento.

Aparte tales casos, este poder de restringir la producción deriva, en parte, de las restricciones arancelarias. Así, los fabricantes americanos de acero que recientemente han limitado su producción y de un golpe elevado el precio de los rieles en 40 por ciento, han podido hacer esto sólo por los pesados derechos sobre los rieles importados. Pueden, por la asociación, elevar los precios de los rieles de acero hasta el punto a que éstos podrían ser importados pagando los derechos, pero no más allá. De aquí que, con la abolición de los derechos, este poder desaparecería. Para impedir el juego de la competencia, sería necesaria una combinación de los trabajadores del acero de todo el mundo, y esto es prácticamente imposible.

Por otra parte, este poder restrictivo nace de la posibilidad de monopolizar los elementos naturales. Esto sería destruido si la tributación sobre el valor de las tierras hiciera desventajoso el poseer tierra sin utilizarla. Además, nace del dominio de los negocios que, por su naturaleza, no admiten competencia, tales como las compañías ferroviarias, de telégrafos, de gas y otras análogas.

Pero aquí llegamos a un punto donde la acción positiva por parte del Gobierno es necesaria. Excepto, como ocurre en los puntos terminales o susceptibles de competencia donde dos o más caminos concurren (y en cuanto a ellos hay la tendencia a eliminar la competencia mediante la asociación o la formación de consorcios) la conducción de mercancías y pasajeros por ferrocarril, como los servicios del telégrafo, teléfono, gas, agua y otros semejantes son, por su naturaleza, un monopolio. Para impedir las restricciones y discriminaciones, se requiere por consiguiente, el control gubernativo. Tal intervención no sólo no es incompatible con el principio del librecambio, sino que se deriva de éste, como la intervención del gobierno para impedir y castigar los ataques a las personas y a la propiedad se deriva del principio de la libertad individual. De este modo, si llevamos el librecambio hasta sus lógicas conclusiones, llegaremos inevitablemente a lo que los monopolizadores, deseosos de “ser libres” para saquear al público, denuncian como “socialismo”, y verdaderamente será socialismo en el sentido de que reconoce el verdadero dominio de las funciones sociales.

Que los negocios que por su naturaleza son monopolios sean regulados legislativamente o realizados por la sociedad, es cuestión de procedimiento. Me parece, sin embargo, que la experiencia va demostrando que se puede conseguir mejores resultados con menores peligros de corrupción gubernativa desempeñándolos el Estado, que regulándolos. Pero la gran simplificación del Gobierno, que resultaría de la abolición de los actuales métodos tributarios complejos y desmoralizadores, aumentaría grandemente la facilidad y perfección

con que se podría emplear cualquiera de estos procedimientos. Que el Estado asuma todas las funciones sociales en que la competencia no actúa, no implicaría nada semejante a la presión sobre los poderes gubernativos, y el influjo estimulador de la corrupción y la inmoralidad que acompañan a nuestros actuales procedimientos recaudatorios de los impuestos. Una mayor igualdad en la distribución de la riqueza, resultante de la reforma que simplificaría así el Gobierno, aumentaría, además, la inteligencia colectiva y purificaría la moral pública y nos permitiría llegar a un grado más alto de honradez y capacidad para el manejo de los negocios públicos.

Hay otro camino, además, por el cual el verdadero librecambio tiende hacia el socialismo en su más alto y mejor significado. Tomar para el uso de la comunidad el valor del privilegio adscrito a la posesión de la tierra, produciría, donde el desarrollo social hubiera rebasado cierto grado, rentas aún mayores de las que hasta ahora provienen de los impuestos, al par que una enorme reducción de los gastos públicos, consecuencia directa e indirecta de abolir todos los actuales sistemas tributarios. Así se obtendría un fondo que aumentaría rápidamente con el desarrollo social y que podría ser aplicado a fines sociales ahora descuidados. Y entre los fines que se le ocurrirán al lector en los cuales este excedente de la renta social podría invertirse en aumentar el caudal de los conocimientos humanos, difundir gustos elevados y satisfacer saludables deseos, no hay ninguno más meritorio que el de hacer una honrosa provisión para quienes carecen de sus protectores naturales o, sin culpa suya, están incapacitados para la lucha por la vida.

CAPÍTULO XXII
POLÍTICA PRÁCTICA

El librecambio, empequeñecido hasta una mera reforma fiscal, sólo puede apelar a los móviles más bajos y más débiles, móviles incapaces para impulsar masas de hombres. Véase la literatura librecambista corriente. Su propósito es demostrar la falta de política de la protección antes que su injusticia; apela al bolsillo, no a la solidaridad. Sin embargo, para iniciar y sostener un gran movimiento popular debe invocarse antes el sentido moral que el intelecto, la solidaridad mejor que el egoísmo. Porque, sea lo que fuere el individuo, en las masas el sentido de la justicia es más sincero y más agudo que la percepción intelectual, y un problema que no puede revestir la forma de justo o injusto, no puede provocar discusiones generales ni excitar a muchos a la acción. Y mientras que una ganancia o pérdida material nos impresiona tanto menos vivamente cuanto mayor es el número de quienes la comparten, el poder de la solidaridad aumenta al pasar de hombre a hombre - se acumula y se vuelve contagioso.

Pero quien sigue el principio del librecambio hasta su conclusión lógica, puede herir las mismas raíces de la protección; puede contestar toda pregunta y rebatir toda objeción y apelar a los instintos más seguros y a los motivos más fuertes. Verá en el librecambio no una simple reforma fiscal, sino un movimiento que tiene por objeto y fin nada menos que suprimir la pobreza, y el vicio, el crimen y la degradación que de ella fluyen, al restituir a los desheredados sus naturales derechos y organizar la sociedad sobre una base de justicia. Sentirá la inspiración de una causa bastante grande para vivir y morir por ella, y para sentirse impulsado por un entusiasmo que puede evocar en los demás.

Verdad es que la defensa del librecambio en su plenitud suscita la oposición de intereses mucho más fuertes que los afectos al sostenimiento de los aranceles protectores. Pero, por otra parte, llevaría a luchar por el librecambio fuerzas sin las cuales no podría triunfar. Y los que lancen la idea tienen más que temer de la indiferencia que de la oposición. Sin la oposición no se puede excitar la atención que inspira la energía, que es necesaria para vencer la inercia, que es el más fuerte baluarte de los abusos existentes. Un partido no puede abrazarse a un problema que nadie discute, como no podría obtenerse la presión de trabajo en una caldera de vapor abierta.

Las clases trabajadoras están despertando al hecho de que hay una profunda injusticia en la constitución de la sociedad, aunque puedan no ver claramente cuál es esa injusticia; han llegado gradualmente a sentir que, para emancipar el trabajo, son necesarias medidas radicales, aunque puedan no conocer cuáles son esas medidas.

Y desparramados por toda esa gran masa que así comienza a bullir y a tantear, hay hombres, cuyo número crece rápidamente, que *saben* cuál es la injusticia primaria - hombres que ven que en el reconocimiento de los derechos iguales de todos al elemento necesario para vivir y trabajar está la esperanza y la única esperanza de corregir la injusticia social.

A esos hombres es a quienes especialmente quisiera hablar. Son la levadura que puede hacer fermentar la masa.

Abolir la propiedad privada de la tierra es una empresa tan grande que, al principio, puede parecer impracticable.

Pero esta aparente imposibilidad proviene sólo de que la conciencia pública no está aún suficientemente penetrada de la justicia y la necesidad de ese gran cambio. Para realizarlo, hay que hacer sencillamente una obra de difusión del pensamiento. No es necesario que nos preocupemos mucho de cómo votan los hombres. Lo importante es cómo piensan.

Ahora bien, el factor principal para difundir la idea es la discusión. Y para conseguir la más general y más eficaz discusión de un principio, debe ser presentado en forma concreta e incorporado a los programas políticos, de manera que los hombres, al ser requeridos a votar sobre él, se vean obligados a pensar y hablar de él.

Los defensores de un gran principio no estarán ligados por compromisos. Lo proclamarán en su plenitud, y señalarán su implantación como su objetivo. Pero el celo del propagandista necesita completarse con la habilidad del político. Mientras el primero no necesita temer que surja la oposición, el segundo ha de procurar que la resistencia sea mínima. El arte político, como el arte militar, consiste en concentrar la mayor fuerza contra el punto de menor resistencia; y para llevar más rápida y eficazmente un principio a la política práctica, la medida que se proponga debe ser tan moderada que (conteniendo el principio) consiga el máximo apoyo y excite la menor resistencia. Porque poco importa el que el primer paso sea largo o corto. Cuando se ha emprendido la buena dirección, el avance es una simple cuestión de perseverancia.

Así es como los grandes problemas entran en la fase de la acción política. Importantes batallas políticas comienzan con escaramuzas de vanguardia, en sí mismas poco importantes, y generalmente se entablan sobre puntos que no van ligados al problema principal, sino a problemas menores y colaterales. Así, el problema de la esclavitud en los Estados Unidos vino a la política práctica a propósito de la extensión de la esclavitud a los nuevos territorios, y fue definitivamente resuelto como consecuencia de la guerra de secesión. Considerándolos como un fin, los abolicionistas hubieran hecho bien en desdeñar los proyectos de los republicanos. Pero esos proyectos fueron el medio de realizar lo que los abolicionistas en vano hubieran tratado de conseguir directamente.

Para conseguir esos iguales derechos de la tierra, en el presente grado de la civilización, no hay más que un camino. Medidas tales como crear una clase de cultivadores propietarios, o “la limitación de tierras”, o reservar a los actuales colonos lo que resta del dominio público, no conducen a nada; más bien nos alejan del camino. Sólo puede afectar a una clase de poca importancia, relativa, y esto temporalmente, al par que su resultado no es debilitar la propiedad de la tierra, sino más bien fortalecerla, por interesar a un gran número en mantenerla. El único camino para abolir la propiedad privada de la tierra es el impuesto. Este camino es franco y recto. Consiste sencillamente en abolir, uno tras otro, todos los impuestos que por su naturaleza son verdaderamente tributos, y recurrir para los ingresos públicos a la renta económica del suelo. Para la plena libertad de la tierra y la completa emancipación del trabajo, es, naturalmente, necesario que la totalidad de este valor sea tomado en provecho común; pero esto seguiría inevitablemente a la decisión de escoger de esa fuente los ingresos ahora necesarios o una parte considerable de ellos, lo mismo que la entrada de un ejército victorioso en una ciudad sigue a la derrota del ejército que la defiende.

Así es que cuando los hombres abrazan el principio de la libertad son guiados hacia adelante, y la defensa sincera de la libertad del comercio se convierte finalmente en la defensa de la libertad del trabajo. Cuando la cuestión arancelaria se convierta en problema nacional y en la lucha contra la protección, los librecambistas se verán obligados a atacar la tributación indirecta; y antes de que se consiga su abolición la incidencia de los impuestos y la naturaleza y efectos de la propiedad privada de la tierra habrán sido discutidas tanto, que lo demás será cuestión de tiempo.

La propiedad de la tierra es tan indefendible como la propiedad del hombre. Es tan absurdamente impolítica, tan ultrajantemente injusta, tan atrozmente subversiva del verdadero derecho de propiedad, que sólo puede ser instituida por la fuerza y mantenida oscureciendo en la mente popular la distinción entre la propiedad de la tierra y la propiedad de las cosas que son fruto del trabajo. Una vez que esta distinción se hace clara – y una discusión completa de la cuestión arancelaria tiene que hacerla clara – la propiedad privada de la tierra llegará a su fin.

Porque es verdad, como lo declaró la primera asamblea Nacional de Francia, que *“ la ignorancia, abandono o menosprecio de los derechos humanos, son las únicas causas de las desdichas públicas y la corrupción de los Gobiernos”.*

He aquí la conclusión definitiva: Proceder para con otros como quisiéramos que ellos procedieran con nosotros – que debemos respetar los derechos de los demás tan escrupulosamente como queremos que sean respetados los nuestros , no es un simple consejo para la perfección individual, sino la ley a la cual tienen que acomodarse las instituciones sociales y la política nacional, si queremos conseguir los beneficios de la abundancia y de la paz.

APÉNDICE A
DE LA INCIDENCIA DE LAS TARIFAS PROTECTORAS

Se asegura algunas veces, como una de las ventajas de los derechos aduaneros, que caen sobre los productores de las mercancías que se importan, y por lo tanto son pagados por extranjeros. Esta afirmación contiene apenas una chispa de verdad. Un impuesto sobre una mercancía cuya producción es un monopolio extranjero cuidadosamente controlado puede en algunos casos caer parcial o totalmente sobre el productor extranjero. Por ejemplo, digamos que una entidad o combinación extranjera tiene un monopolio en la producción de cierto artículo. Dentro de los límites del costo por un lado y el mayor precio al cual puede venderse por el otro, los productores fijan el precio, que naturalmente será el que logre la mayor ganancia agregada. Si le ponemos un impuesto a tal artículo puede que prefieran reducir en algo sus ganancias en lo que venden en este país más bien que disminuir las ventas al adicionar el impuesto al precio. En tal caso el impuesto recaerá sobre ellos. *

* En ciertos casos cuando un impuesto de importación exigido en un país a los productos de otro, tiene el efecto de reducir el precio en el país exportador a expensas de la renta, y puede, en algo, recaer sobre los terratenientes extranjeros. John Stuart Mill (*Political Economy,* cap. III, libro V) mantiene además que los impuestos sobre importaciones recaen en parte, no sobre el productor extranjero a quien compramos, sino sobre el consumidor extranjero a quien vendemos – ya que aumentan el costo de los productos que exportamos. Pero esto es sólo decir que el daño que nos hacemos por la protección debe en parte recaer sobre las personas con quienes comerciamos. Y aún, si de estas maneras, los impuestos de importación aumentan el costo a los extranjeros de lo que obtienen de nosotros, y así, en algún grado, los obliga a compartir nuestra pérdida, también nos pone en desventaja cuando entramos a competir con ellos. Así, asumiendo que nuestra tarifa puede algunas veces, en mínima parte, haber aumentado el precio que los consumidores ingleses tienen que pagar por nuestro algodón, trigo, o petróleo, el incremento en el costo de la producción en los Estados Unidos ha repercutido más fuertemente en dar a los productores ingleses una ventaja sobre los productos americanos en los países donde ellos compiten, y ha permitido a los ingleses llevar la mejor parte en el comercio mundial.

El minucioso seguimiento de las acciones y reacciones de los impuestos sobre el comercio internacional, sin embargo, es más una materia de refinamiento teórico que de interés práctico, ya que la conclusión general será la establecida en el dicho que no podemos hacernos daño sin hacerlo a otros, el poder de imponer tributos de un gobierno está sustancialmente restringido a su límite territorial. La más clara excepción a esto es el caso de impuestos de exportación sobre artículos de los cuales el país que los impone tiene un monopolio, como Brasil sobre su caucho, o Cuba sobre el tabaco Habana.*

O, nuevamente, supongamos un hacendado canadiense situado de tal manera que el único mercado en el cual puede convenientemente vender su trigo es en el lado americano. Al ser el trigo un producto del cual nuestra producción no sólo abastece la demanda local, sino que deja un exceso para la exportación, el impuesto sobre el trigo no aumenta el precio, y el hacendado canadiense tan excepcionalmente situado que tiene que enviar su trigo a este lado aunque no hay demanda para él, no puede recuperar en el precio lo que paga en impuesto.

Tales casos, muy poco importantes para tenerlos en cuenta en estimativos de ingresos nacionales, son sólo las raras excepciones a la regla general que la posibilidad de imponer

un tributo termina con los límites territoriales de la potencia que los impone. Y esto es conveniente para la humanidad que sea así. Si fuera posible para un gobierno de un país, por cualquier sistema impositivo, obligar a gentes de otros países a pagar por sus gastos, el mundo sería pronto tasado hasta el barbarismo.

Pero la posibilidad de casos excepcionales en los cuales los derechos de importación pueden parcial o totalmente caer sobre los productores extranjeros, en lugar de los productores domésticos, no tiene en ella, aún para quienes tasarían a los “extranjeros”, una sombra de recomendación para la protección. Porque puede notarse los pocos y excepcionales casos en los cuales un impuesto de importación recae sobre productores extranjeros, son casos en los cuales no puede fomentar a los productores locales. Un impuesto de importación sólo puede recaer sobre los productores extranjeros cuando su pago no encarece el precio; mientras que la única manera posible para que un impuesto a las importaciones pueda fomentar a los productores nacionales es aumentándolo al precio.